

300608

14
209



Universidad La Salle

ESCUELA DE CONTADURIA
Incorporada a la U.N.A.M.

ASPECTOS CONTABLES Y FINANCIEROS DE LOS
DISTRIBUIDORES DE PRODUCTOS FORESTALES

T E S I S

Que para obtener el título de
CONTADOR PUBLICO

presenta

ANA LAURA RIVERO PERRONI

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

Asesor de tesis: Guatimoc Orozco del Castillo



LA SALLE

MEXICO, D. F.

1988



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.

TEMARIO

INTRODUCCION

1. Generalidades de la Industria Silvícola
2. Características de la Empresa

I. ASPECTOS LEGALES

1. Requisitos
 - 1.1 De su constitución
 - 1.2 De su contabilidad
2. Autoridades que la regulan
3. Régimen tributario

II. ESTRUCTURA CONTABLE

1. Organización contable
2. Elementos de la organización contable
 - 2.1 Manuales e instructivos
 - 2.2 Catálogo de cuentas
 - 2.3 Documentación contable
 - 2.4 Libros y registros
 - 2.5 Informes contables

III. CARACTERISTICAS FINANCIERAS

1. Objetivos financieros
2. Necesidades de financiamiento
3. Fuentes de financiamiento

IV. COMERCIALIZACION

1. Características del mercado
 - 1.1 La humedad en la madera
 - 1.2 Secado de la madera
 - 1.2.1 En forma natural
 - 1.2.2 De manera artificial (estufado)
2. Fuentes de abastecimiento
 - 2.1 Nacionales
 - 2.2 De importación
3. Ventas
 - 3.1 Zona metropolitana
 - 3.2 Interior de la República

V. INFORMACION FINANCIERA

1. Necesidad del análisis e interpretación de los estados financieros.
2. Evaluación de la actuación financiera
 - 2.1 Análisis de razones
 - 2.2 Punto de equilibrio económico

CONCLUSIONES

BIBLIOGRAFIA

INTRODUCCION

- 1. GENERALIDADES DE LA INDUSTRIA SILVICOLA**
- 2. CARACTERISTICAS DE LA EMPRESA**

GENERALIDADES DE LA INDUSTRIA SILVICOLA

Dentro del sector industrial se encuentran las industrias extractivas que a su vez, se subdividen en recursos renovables y no renovables.

La industria de la Silvicultura se localiza dentro del grupo de las industrias extractivas renovables, que por su naturaleza está constituida por el cultivo y aprovechamiento de los bosques y a su vez implica una tecnología y economía forestal.

La explotación de bosques se lleva a cabo por medio del aprovechamiento de los bosques y a su vez implica una tecnología y economía forestal.

La explotación de bosques se lleva a cabo por medio del aprovechamiento de los recursos maderables naturales y partiendo de esa base, es como en nuestro país se realiza la industria forestal que a través del tiempo ha ocupado un lugar importante en las necesidades del hombre, debido principalmente a sus características naturales que han facilitado enormemente su uso y aprovechamiento, utilizándose primero como combustible, utensilios domésticos y para la fabricación de vivienda, hasta la construcción de medios de transporte como carretas y embarcaciones, en las que utilizaba preferentemente maderas locales que iba seleccionando de acuerdo a los resultados obtenidos.

Tomando en cuenta las características tanto tecnológicas como los usos para los cuales serán destinadas, aceptación del mercado y precio, es menester agrupar en grandes conglomerados los diferentes tipos de maderas para que con base en esta división se puedan identificar y/o diferenciar éstas. Hay un ordenamiento con base en fundamentos tales como el lugar donde se localizan, la dureza, sus aplicaciones, la conformación propia de la madera, la duración, la susceptibilidad de infección de insectos, hongos, resistencia al fuego y a la humedad, etc. Por estos elementos se clasifican principalmente en dos grupos que son:

1. De clima templado frío.
2. De clima tropical.

1. DE CLIMA TEMPLADO FRIO

Dentro de este grupo se encuentran principalmente las especies de coníferas, que por su naturaleza viven en este tipo de condiciones climáticas, entre las que encontramos a los pinos, el abeto, el ayamel, el pinabete, el cedro blanco, los encinos, el tresno, el alife y la palmilla. Algunas de estas maderas son consideradas de baja clase (corrientes) pero con el uso que se les da son de gran valor comercial, pues son utilizados para distintos y variados propósitos y es por ello que existe una subclasificación consistente en:

1. Comerciales
2. No Comerciales

1.1. MADERAS COMERCIALES DE CLIMA TEMPLADO FRIO

Son llamadas comerciales por el gran aprovechamiento que se les da, por su fácil obtención en cuanto a su reproducción como crecimiento, características tecnológicas, apreciación en el mercado, fácil de trabajar con máquinas y herramientas. A este tipo de maderas se les da principalmente usos para la industria de la construcción, fabricación estructural de muebles, bastidores de puertas y paredes, cajas para la transportación de diversos artículos y todo tipo de utilidades en las que es necesario grandes volúmenes de madera. Son denominadas comerciales por ser de bajo costo y gran utilidad. En esta clasificación se encuentran la mayoría de los pinos y el ayacahuite.

1.2. MADERAS NO COMERCIALES DE CLIMA TEMPLADO FRIO

Son aquellas que por no encontrarse agrupadas en forma abundante, se les da esta denominación o por no reunir los siguientes elementos: características tecnológicas no adecuadas, que el árbol en si no tenga la conformación de un verdadero árbol, que el tronco tenga muchas ramificaciones, gran cantidad de nudos, talla corta. Por cualquiera de estas razones, la madera ya no es aprovechable. La celulosa y los aglomerados son fabricados con maderas no comerciales o desperdicio de las comerciales. Ejemplo de éstas también son los pinos.

2. DE CLIMA TROPICAL

Las maderas localizadas en este tipo de clima son muchas y variadas, existen algunas especies que alcanzan un desarrollo impresionante y que hacen características a estas regiones de una vegetación exótica, puesto que la abundancia en precipitaciones pluviales permite que el suelo permanezca húmedo siempre y por ello, un constante crecimiento de todas las especies.

La mayoría de las maderas anunciadas en esta clasificación son consideradas de alta calidad por la estimación que el mercado les da, por sus características tecnológicas y escasez para poseerlas. Aunque existan especies que no tienen esta calidad y por ende, al igual que en las maderas, de clima templado frío hay una subclasificación consistente en:

1. Maderas comerciales de clima tropical.
2. Maderas no comerciales de clima tropical.

2.1. MADERAS COMERCIALES DE CLIMA TROPICAL

Se les da este nombre por ser abundantes en población, características tecnológicas, fácil obtención de su madera, apreciación muy grande en el mercado y por la utilización que se les da, por ejemplo: esencialmente en la fabricación de chapa, fácil de trabajar con máquinas y herramientas, elaboración de cuchillería y varios fines decorativos específicos.

Dentro de estas maderas se encuentran ciertas especies de encino, el chico zapote, el gateado amarillo, tzalam, mora, siricole, bari, polmax, jabón, machiche, bajón y las maderas que siempre han llamado la atención del mundo, las cuales son el cedro rojo, caoba y primavera. Están incluidas estas especies por ser las más comerciales, aunque existen dentro del clima tropical una infinidad de maderas susceptibles de ser utilizadas.

2.2. MADERAS NO COMERCIALES DE CLIMA TROPICAL

Son aquellas que carecen de abundancia y además se les da esta denominación porque la

conformación del árbol es irregular, no reúne las características tecnológicas requeridas, tienen poca resistencia, durabilidad natural fácilmente atacable por diversos microorganismos e insectos. Dentro de este ordenamiento, se enmarcan un sinnúmero de especies, como la Ceiba, la amapola, el apompo, joba.

Existe una clasificación muy importante tomando en consideración la dureza y la vistosidad del beleado de las maderas, las cuales se encuentran tanto en poblaciones de clima templado frío, como de clima tropical. Se formula la siguiente agrupación:

- a) Maderas duras
- b) Maderas blandas
- c) Maderas preciosas

a) Maderas duras:

Se les da este nombre a las maderas que por su formación orgánica tienen una estructura celular muy cerrada y están impregnadas por diversas sustancias que les dan esta característica y por tanto, su resistencia es muy prolongada. Es ésta la razón substancial por la cual se les denomina duras.

Los principales aprovechamientos dados a estos tipos de madera consisten en: la elaboración de barricas, durmientes para ferrocarril, mangos para herramientas, tarimas para carga y descarga, empaques para maquinaria pesada, pisos, cuchillería fina, chumaceras y fabricación de embarcaciones. Dentro de este grupo se encuentran principalmente: varias especies de pino, encino, chico zapote, gateado amarillo, fresno, bari y siricote.

b) Maderas blandas:

Son aquellas que tienen una estructura biológica esponjosa y casi todo su tronco es albura y no duramen. Se caracterizan básicamente por: mucha flexibilidad, poca durabilidad, fácil de atacar por microorganismos e insectos y que al ejercer una presión sobre ellas no ofrecen resistencia.

Esta clase de maderas son utilizadas principalmente para la fabricación de celulosa de madera y tableros aglomerados (madera comprimida).

En esta clasificación se encuentran muchas especies de pino, higuera, chacal, oyamel y algunas especies que a pesar de su tronco duro, sus ramas son blandas como el haya.

c) Maderas preciosas:

En alguna época se les llamaba maderas preciosas al cedro, a la caoba y a la primavera, después se agregaron a esta denominación el nogal, el palo de rosa, la mora, el fresno y el siricote. Sin embargo esta designación en la actualidad no tiene ninguna validez, pues existen muchas especies que tienen características tecnológicas que en algunos casos son superiores a las de estas maderas. Pero no podemos eludir o evitar el uso que se les ha dado y seguirá dándoseles a las maderas preciosas, como para la fabricación de muebles finos y de alta calidad, esculturas de madera y terminados decorativos de una gran calidad y duración.

Son apreciadas estas maderas por los fabricantes, escultores, artistas y el mismo consumidor, que es el último poseedor de ellas. Su estimación se debe a su boteado de extraordinaria belleza, su colorido, su duración, su fácil tallado, su olor, su resistencia al paso del tiempo y finalmente debido a su explotación irracional y excesiva, han llegado a escasear estas especies, por lo que no se pueden encontrar fácilmente, al grado que en nuestro país, contando con zonas propias para su cultivo, no se realiza una correcta planeación para su explotación y se ha llegado a la necesidad de tener que importarlas. Por lo antes mencionado siempre seguirán considerándose como maderas preciosas.

CARACTERÍSTICAS DE LA EMPRESA

Las distribuidoras de productos forestales, como cualquier otra empresa, debe cumplir ciertos requisitos y reglamentos que marca la ley para poder empezar sus operaciones normales y funcionamiento, así como también se establecen los registros y documentos que debe elaborar. Deben llevar una relación con organismos y dependencias que rigen la operación de las distribuidoras de productos forestales, teniendo como finalidad el cumplimiento de las normas establecidas para que las empresas se desarrollen con plena libertad, encauzada dentro de un marco legal.

La organización contable es imprescindible para el empresario para evaluar su situación y consecuentemente planear objetivos sobre todo si se considera que la época actual es mutante y por consiguiente se debería adoptar nuevas técnicas comerciales y financieras para que la empresa permanezca estable.

Las características financieras constituyen un elemento fundamental para que la empresa pueda desarrollarse y es vital la coordinación entre las áreas administrativas con la dirección financiera para que con una buena planeación pueda cubrir sus necesidades financieras.

En el campo de la comercialización de productos forestales, podemos decir que en nuestro país no se han utilizado los procedimientos idóneos de organización y dirección de empresas, ya que el sentido empírico ha prevalecido en el medio y difícilmente encontramos empresas con una estructura organizacional moderna.

En cuanto a la información financiera que genera, es importante la aplicación de los diferentes métodos de análisis con el fin de poder evaluar el comportamiento tanto financiero como administrativo y operativo del negocio.

Es indudable la importancia que representa para este tipo de empresas la intervención de profesionales debidamente capacitados y en concreto la del Licenciado en Contaduría, ya que sus

conocimientos deberán ser de gran utilidad para resolver los problemas del negocio, como pueden ser las deficiencias de la comercialización, o la falta de información financiera veraz y oportuna, que será determinante en la toma de decisiones, esto sólo por mencionar dos aspectos de gran relevancia para los negocios.

Debido a lo anterior y entre otras causas, fue lo que dió origen a la inquietud de desarrollar el presente Seminario de Investigación Contable, en donde utilicé el método específico, que es el que se aplica de manera especial a ciertas áreas de la investigación científica y que puede usar indiscriminada y combinadamente todas las ciencias. Siendo las fuentes de investigación de tipo mixto o sea la combinación de la documental (la que se efectúa a través de documentos: libros contables, administrativos, financieros, fiscales, etc.) y la de campo (estudio directo de los fenómenos en el lugar y tiempo en que se desarrollan: entrevistas, correspondencia, etc.).

Todo esto con la finalidad de dar a conocer algunos aspectos de carácter contable, financieros y fiscales de las empresas distribuidoras de productos forestales con el propósito de despertar el interés a este tipo de empresas, a las nuevas generaciones de profesionales capacitados para que con sus conocimientos colaboren al desarrollo de este importante sector económico de México.

CAPITULO I

ASPECTOS LEGALES

- 1. Requisitos**
 - 1.1 De su constitución**
 - 1.2 De su contabilidad**
- 2. Autoridades que la regulan**
- 3. Régimen tributario**

ASPECTOS LEGALES

1. REQUISITOS

Uno de los requisitos indispensables que deberá observar todo negocio establecido en México, es cumplir con las obligaciones de carácter fiscal impuestas por ese Estado, con el fin de poder realizar sus operaciones dentro de un marco legal que permita a la empresa lograr sus objetivos.

En este tema expondrá brevemente algunos de los requisitos legales que deben cubrir las distribuidoras de productos forestales formalmente establecidas en México.

1.1. DE SU CONSTITUCION

La Ley General de Sociedades Mercantiles, en su artículo quinto, exige que el contrato de sociedad necesariamente debe celebrarse en escritura pública otorgada con las solemnidades de derecho y que dicha escritura de fundación se inscriba en el Registro Público de Comercio dentro de los quince días siguientes.

El Reglamento de la Ley Orgánica de la fracción I del Artículo 27 Constitucional establece que antes de que legalmente quede constituida una Sociedad, deberá de solicitarse a la Secretaría de Relaciones Exteriores el permiso relativo.

Asimismo, las escrituras de adquisición de bienes raíces por parte de Sociedades, deberán inscribirse en el Registro Público de la Propiedad previa autorización de dicha adquisición por parte de la Secretaría de Relaciones Exteriores:

Solicitará autorización correspondiente, a la autoridad respectiva de la localidad en donde se encuentra ubicado el negocio, para uso de suelo.

Dentro de las principales cláusulas que debe contener la escritura constitutiva, mencione las siguientes:

a) **Denominación, domicilio, objeto y duración:** Se refiere al nombre con el cual se ha de identificar al negocio, así como el lugar donde estará ubicado y el tiempo de vida que se le estima a la empresa. En cuanto al objeto, se refiere al tipo de actividad a la que se dedicará, en nuestro caso deberá referirse a lo siguiente: "La compra-venta, importación y exportación de maderas naturales e industrializadas; establecer talleres, agencias, depósitos bodegas y sucursales necesarias para cumplir con el objeto social, tanto en la República Mexicana como en el extranjero".

b) **Del capital social y de las acciones:** Se debe establecer el monto inicial del capital social, así como el número y el valor de las acciones que lo representan, señalando las características de éstas, es decir, si son nominativas, al portador, transferibles o no, etc. También habrá de indicar si las acciones están cubiertas parcial o totalmente, así como los derechos y obligaciones que confieren a sus tenedores.

c) **De la administración y dirección de la sociedad:** Se refiere a la forma en que se llevará a cabo la administración de la sociedad, una vez en marcha. Por ejemplo, si estará dirigida por un administrador único o bien por un Consejo de Administración, además de las facultades y obligaciones que se le confieren para el buen manejo del negocio.

Además de las cláusulas anteriores, es importante que la escritura constitutiva mencione que existen los permisos necesarios concedidos por la Secretaría de Relaciones Exteriores para operar, así como la certificación del Notario Público y sobre todo, los número con los que se puede localizar la escritura constitutiva en el Registro Público de la Propiedad.

1.2. DE SU CONTABILIDAD

Las distribuidoras de productos forestales, como toda sociedad mercantil deberá observar las siguientes obligaciones de tipo legal con relación a su contabilidad:

a) **De los libros y registros:** Llevar los libros y registros de contabilidad de conformidad con el Código Fiscal de la Federación (artículos 28 a 30) su reglamento (artículos 26 a

41); la Ley del Impuesto Sobre la Renta (artículo 58); la Ley Sobre el Impuesto al Valor Agregado (artículo 32), su reglamento (artículo 46); el Código de Comercio (artículo 33 a 46) así como los que lleven los contribuyentes aún cuando no sean obligatorios.

Los libros y registros deberán estar autorizados, por la Secretaría de Hacienda y Crédito Público y entre otras disposiciones se refiere a las siguientes:

Cuando se realicen operaciones en moneda extranjera deberán registrarse en moneda nacional al tipo de cambio vigente en la fecha en que se concierten.

El tipo de registro contable que se vaya a utilizar, podrá ser manual, mecanizado o electrónico, cumpliendo con los requisitos que para cada caso se establezcan.

Los libros, registros y documentación comprobatoria de los asientos respectivos, así como las declaraciones y comprobantes que hagan constar el cumplimiento de las obligaciones fiscales, deberán ser conservados en el lugar en que se encuentra establecida la administración principal del negocio, durante 10 años contados a partir de la fecha en que se presentaron las declaraciones con ellos relacionados.

Deberá formular un estado de posición financiera y levantar inventario de existencias a la fecha en que termine el ejercicio, de acuerdo con las disposiciones reglamentarias respectivas.

La facturación o documentación que compruebe los ingresos del negocio y expedidas por el mismo, deberán cubrir los requisitos que fija la ley para darles validez, como son: número de Registro Federal de Contribuyentes; número de Cédula de Empadronamiento, así como el número de registro asignado por la Cámara de Comercio que le corresponda, en nuestro caso, la Cámara Nacional de la Industria Maderera y Similares.

b) Los otros requisitos legales:

1. Tramitación de la licencia sanitaria ante la Secretaría de Salud, así como la licencia de

funcionamiento otorgada por la misma dependencia.

2. Inscripción ante el Registro Federal de Contribuyentes de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público.
3. Tramitación de la Cédula de Empadronamiento ante la Tesorería del Distrito Federal, o del Estado respectivo, para efectos del I.V.A.
4. Solicitar la concesión y permiso para la instalación y funcionamiento de un negocio de compra-venta de productos forestales ante la Secretaría de Agricultura y Recursos Hidráulicos, por medio de la Jefatura del Programa Forestal y de la Fauna.
5. Registrarse e inscribir a sus trabajadores en el Instituto Mexicano del Seguro Social, comunicar los avisos de altas, bajas y modificaciones del salario, así como el entero de las cuotas obrero patronales.
6. Proceder a inscribirse e inscribir a sus trabajadores en el Instituto del Fondo Nacional de la Vivienda para los Trabajadores, así como enterar las aportaciones que para tal efecto han sido establecidas.
7. Establecimiento de las Comisiones Mixtas de Seguridad e Higiene en el trabajo.
8. Registro y desarrollo de los planes de capacitación y adiestramiento de los trabajadores, ante la Unidad Coordinadora del Empleo, Capacitación y Adiestramiento (UCECA).

Las disposiciones antes enumeradas son a mi consideración las más importantes en cuanto a requisitos legales se refiere, que deberá cumplir la empresa tomando en cuenta la legislación fiscal establecida en México en el momento de realizar el presente estudio.

2. AUTORIDADES QUE LA REGULAN

En este capítulo me refiero a las diversas dependencias y organismos que de una u otra manera intervienen o reglamentan la forma en que deben realizar sus operaciones las distribuidoras de productos forestales, y de las cuales menciono las siguientes:

2.1. SECRETARIA DE RELACIONES EXTERIORES

Departamento de permisos. En esta dependencia se deben realizar los trámites de solicitud y concesión del permiso correspondiente para poder iniciar las operaciones a las que se va a dedicar la empresa. Como he enunciado anteriormente, este requisito es básico para la tramitación del acta constitutiva del negocio. Esta secretaría también intervendrá conjuntamente con la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial para promover en su caso, el comercio exterior de la empresa.

2.2. SECRETARIA DE COMERCIO Y FOMENTO INDUSTRIAL

2.2.1. Dirección General de Comercio.- A esta dirección corresponde, además de fomentar el comercio exterior, fijar las tasas arancelarias de importación y exportación, así como vigilar la distribución y consumo de productos.

2.2.2. Dirección general de Normas.- Departamento de Inspección y verificación de pesas y medidas. En el caso de empresas madereras, deberán cumplir con el requisito de Inspección y verificación de sus instrumentos de medición como son: metros patrones utilizados para medir la madera en tabla; metro "Doyle" utilizado para medir el volumen de la madera en rollo o tronco, así como relojes checadores, básculas, pesas, etc.

2.3. SECRETARIA DE PROGRAMACION Y PRESUPUESTO

Dirección General de Estadísticas.- Departamento de Censos. Anualmente se debe presentar ante esta dependencia la información necesaria sobre las operaciones de la empresa, con el fin de que se puedan elaborar las estadísticas económicas del país.

2.4. SECRETARIA DE HACIENDA Y CREDITO PUBLICO

Básicamente se encarga de vigilar el correcto cumplimiento tributario a que están sujetas las empresa, ya sea en su carácter de causantes o bien de retenedores de los diversos impuestos y cuotas. Para lograr lo anterior la S.H.C.P., se auxilla en la Dirección General

de Fiscalización, encargada de auditar fiscalmente a las empresas o de revisar el dictámen realizado por el auditor externo.

2.4.1. Aduanas Fiscales.- Controlan la importación y exportación de los productos forestales, a través de los respectivos pedimentos aduanales. Esta dependencia deberá coordinarse con la Secretaría de Agricultura y Recursos Hidráulicos y la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial.

2.5. SECRETARÍA DE AGRICULTURA Y RECURSOS HIDRÁULICOS

2.5.1. Subsecretaría Forestal y de la Fauna.- Esta dependencia se encarga de la conservación y aprovechamiento de los recursos forestales del país, así como de regular la explotación, transportación y comercialización de maderas y productos que de ella se deriven, como son: triplays, duelas, lambrines, aglomerados, cnapas, listonados, etc. Para el estricto cumplimiento de las disposiciones antes señaladas, las empresas comerciales distribuidoras de productos forestales, deberán ajustarse a la reglamentación señalada en la Ley Forestal y su reglamento, cuyos artículos más relevantes me refiero en seguida:

LEY FORESTAL. Título Sexto, del Transporte y Comercio.

Artículo 122. "Los comerciantes de maderas y productos forestales deberán satisfacer los requisitos que fije la autoridad forestal para establecerse.

Al solicitar la autorización respectiva, deberán señalar los lugares donde se ubicarán sus establecimientos, bodegas, almacenes o depósitos y deberán señalar a sus principales proveedores".

Artículo 123. "Los comerciantes de maderas y productos forestales tienen la obligación de manifestar mensualmente sus existencias, señalando los depósitos, establecimientos, bodegas o almacenes donde se encuentren. Este informe deberá contener el registro de los movimientos o ventas efectuadas durante el período, así como la documentación forestal que ampare las existencias".

Artículo 124. "Los adquirientes de maderas y productos forestales deberán recabar la información forestal oficial que ampare sus compras y éstos a su vez, están obligados a transmitirla".

Artículo 125. "El servicio forestal, en todo tiempo podrá inspeccionar las zonas forestales, depósitos, establecimientos, almacenes, patios, plantas y demás instalaciones para cerciorarse de la exactitud de los datos proporcionados por los titulares de los aprovechamientos y por los industriales y comerciantes de las maderas y demás productos forestales".

REGLAMENTO FORESTAL. Título Noveno, del Transporte y Comercio.

Artículo 243. "El transporte de productos forestales del lugar de la explotación a los almacenes, comercios, plantas de preservación o industrialización, centros de consumo y en general a cualquier otro lugar situado fuera del predio deberá ampararse con la documentación oficial que señale este reglamento".

Artículo 244. "La documentación oficial para el transporte de productos forestales constará de:

- Guía forestal
- Remisión forestal
- Permiso general de reembarque
- Autorización de reembarque
- Certificado de explotación

En caso contrario, las personas que no cumplan con estos requisitos se harán acreedores a penas y multas que marca la ley".

Artículo 245. "Guía forestal. Es el documento que autoriza el transporte de productos forestales del predio de explotación a lugares fuera de él, como patios de almacenamiento, depósitos, plantas de preservación, plantas industriales, centros de consumo, etc.

Las guías forestales deberán especificar el volumen y detalle de los productos que amparan y el plazo de su vigencia, que no podrá exceder de un año contado a partir de la fecha de su expedición.

Dentro de los diez días siguientes a la fecha en que se hayan agotado el total de los productos que ampara, o al de su vencimiento, deberá devolverse la guía forestal a la oficina expedidora, acompañada de las remisiones forestales que no hayan sido utilizadas*.

Artículo 246. "La guía forestal se expedirá por septuplicado y se distribuirá de la siguiente forma:

- I. Original para el titular del aprovechamiento forestal.
- II. Duplicado para la empresa porteadora.
- III. Triplicado para el Departamento Técnico y de estadística de la Secretaría de Agricultura y Recursos Hidráulicos.
- IV. Cuadruplicado para los Departamentos de Aprovechamientos maderables y no maderables de la propia Secretaría, según el caso.
- V. Quintuplicado para la oficina forestal más cercana de la jurisdicción del predio en explotación.
- VI. Sextuplicado para el expediente que se lleve en la oficina expedidora, al predio en explotación.
- VII. Septuplicado para la Oficina Federal de Hacienda correspondiente a la jurisdicción de la oficina expedidora de la guía.

Artículo 261. "Los titulares de aprovechamientos forestales tienen la obligación de llevar libros autorizados por el delegado forestal de la zona, para registrar los productos y de informar sobre los nombres de las personas a quien los vendan. Las autoridades forestales, tendrán acceso a estos libros, siempre que lo juzguen pertinente".

2.5.2. Dirección General de Sanidad Vegetal.- Dirección General de Aplicación Cuarentenaria: Se encarga del control y fumigación de las maderas y productos forestales importadas, verificando se encuentren en buenas condiciones y libres de plagas.

Quando los productos cumplen los requisitos de sanidad, esta dependencia expide los Certificados Fitosanitarios de origen, autorizando la movilización de productos vegetales dentro de nuestro país.

2.6. SECRETARIA DE SALUD

2.6.1. Dirección de Inspección Sanitaria.- Oficina de Higiene Industrial: Dentro de las atribuciones se encarga de la autorización para el funcionamiento de las empresas madereras, verificando previamente la ubicación del establecimiento y las características de sus operaciones. Otorga el visto bueno de ubicación, para que con base en ello se tramite la solicitud de la licencia sanitaria.

2.6.2. Oficina de Higiene del Trabajo.- Encargada de vigilar y autorizar el funcionamiento de las empresas en cuanto a requisitos de salubridad mínima que deben observar las empresas madereras.

2.6.3. Oficialía Mayor.- Dirección de Licencias: Con base en la tramitación de las solicitudes mencionadas, esta dirección expide la autorización de la licencia sanitaria correspondiente.

2.6.4. Secretaría de Desarrollo Urbano y Ecología.- Departamento de prevención y control de la contaminación ambiental. Subdelegación de Ecología. Encargada de vigilar y asesorar técnicamente a las empresas, con el fin de adoptar medidas para disminuir la contaminación ambiental producida por vehículos de motor, maquinaria y equipo que produzca ruido, polvos, gases, etc. y que sea necesaria para la empresa en sus operaciones.

2.7. SECRETARIA DE TRABAJO Y PREVISION SOCIAL

2.7.1. Subsecretaría del Trabajo.- Procuraduría Federal. Se encarga de regular y hacer cumplir las demandas obrero-patronales.

Departamento de Vigilancia y Capacitación del Trabajador. Se encarga de vigilar y hacer cumplir los planes y programas para tal efecto, con la Unidad Coordinadora del Empleo, Capacitación y Adiestramiento.

2.7.2. Subsecretaría de Previsión Social.- Dirección General de Medicina del Trabajo: Se encarga de vigilar el correcto cumplimiento por parte de las empresas, de los reglamentos establecidos para la prevención de las enfermedades y accidentes de los trabajadores.

2.8. INSTITUTO MEXICANO DEL SEGURO SOCIAL

Tiene como finalidad garantizar el derecho humano a la salud, la asistencia médica y los servicios sociales necesarios para el bienestar individual y colectivo. Los patrones deberán inscribirse e inscribir a sus trabajadores en el Seguro Social, así como liquidar bimestralmente, el monto de las cuotas obrero-patronales.

2.9. INSTITUTO DEL FONDO NACIONAL DE LA VIVIENDA PARA LOS TRABAJADORES (INFONAVIT)

Una de sus principales funciones consiste en administrar los recursos del FNV, que le permita otorgar financiamiento a los trabajadores en forma barata y suficiente para:

- a) Adquisición de casa habitación.
- b) Construir, ampliar, reparar o mejorar los bienes inmuebles que hayan adquirido.
- c) Pagar pasivos contraídos por estos conceptos.

Las empresas madereras también tienen la obligación de aportar al Instituto en forma bimestral el 5% del total del salario integrado pagado al trabajador sin cargo para el mismo, con el fin de crear y mantener el fondo que permita a sus trabajadores la obtención de las prestaciones antes mencionadas, así como retener a los trabajadores que hayan sido favorecidos con algún crédito, un porcentaje de su salario establecido por el Instituto para la amortización del crédito.

Entre otros, los antes expuestos son los principales organismos y dependencias que rigen la operación de las distribuidoras de productos forestales, teniendo como finalidad el cumplimiento de las normas establecidas para que las empresas se desarrollen con plena libertad, encausadas dentro de un marco legal.

3. REGIMEN TRIBUTARIO

El propósito de incluir el presente tema en el estudio, no es el de hacer un análisis exhaustivo de la legislación fiscal en México, por lo tanto sólo me limitaré a señalar algunos de los diversos impuestos a los que están sujetas las empresas referidas.

1. **Impuesto Sobre la Renta.-** Este impuesto grava los ingresos en efectivo, en especie o en crédito que modifiquen el patrimonio del contribuyente, proveniente de productos o rendimientos del capital, del trabajo o de la combinación de ambos, o de los que señala la Ley.

En lo que se refiere a las distribuidoras de madera, su ingreso gravable queda sujeto a las disposiciones de los Títulos II, VII y VIII de la Ley del Impuesto Sobre la Renta, en su carácter de Sociedad Mercantil.

2. **Impuesto al Valor Agregado.-** Están obligados al pago del IVA, las personas físicas o morales que en el territorio nacional, realicen los actos o actividades siguientes:

- I. Enajenación de bienes
- II. Prestan servicios independientes
- III. Otorgan el uso y goce temporal de bienes
- IV. Importen bienes o servicios

El impuesto se calculará aplicando a los valores que señala esta Ley, la tasa del 15%. El IVA en ningún caso se considerará que forma parte de dichos valores.

Las distribuidoras de maderas son causantes de este impuesto, tanto por la enajenación de bienes como por la importación de los mismos. Por lo que se refiere al punto I, el contribuyente trasladará dicho impuesto a las personas adquirentes de los bienes y

podrá acreditar el IVA que le trasladan sus proveedores en sus compras nacionales, o bien pagado en la Aduana por las compras de importación, teniendo que declarar mensualmente la diferencia del IVA trasladado menos el IVA acreditado.

3. **Impuesto Sobre Productos del Trabajo.-** La empresa tendrá la obligación de retener y enterar mensualmente el impuesto al que estén sujetas las personas que le presten un servicio personal y subordinado y que por este concepto reciban ingresos en efectivo, por salario y demás prestaciones que deriven de una relación laboral, incluyendo la participación de utilidades y demás ingresos que marca la Ley.
4. **Impuesto del 1% Sobre Remuneraciones al Trabajo Personal.-** Este impuesto es el que las empresas deberán pagar en forma mensual y se refiere a la cantidad que resulte de aplicar el 1% sobre el total de remuneraciones pagadas al personal.
5. **Aportación del 5% para INFONAVIT.-** Las empresas deberán declarar y liquidar en forma mensual la cantidad que resulte de aplicar el 5% sobre el total de los sueldos y salarios pagados al personal durante dicho período.
6. **Impuesto Sobre Importaciones.-** Las empresas madereras, generalmente se ven en la necesidad de importar madera de otros países, por lo cual además de pagar el IVA correspondiente, deberá pagar el Impuesto de Importación de acuerdo a la tasa vigente en el momento de la operación. Estos impuestos son retenidos y cobrados en la Aduana, a través de un Pedimento de Importación.

Los impuestos y cuotas mencionadas anteriormente, en general son las más importantes y comunes a las que están sujetas las distribuidoras de maderas y sólo me he referido a ellos en forma breve como parte integrante de los regímenes tributarios en las empresas citadas.

CAPITULO II

ESTRUCTURA CONTABLE

- 1. Organización Contable**
- 2. Elementos de la Organización Contable**
 - 2.1. Manuales e Instructivos**
 - 2.2. Catálogo de cuentas**
 - 2.3. Documentación contable**
 - 2.4. Libros y registros**
 - 2.5. Informes contables**

ESTRUCTURA CONTABLE

1. ORGANIZACION CONTABLE

La organización contable en las empresas distribuidoras de productos forestales, así como en cualquier tipo de empresas, persigue la eficiencia en la contabilidad, siendo necesario contar con un plan coordinado que permita controlar los elementos requeridos, para el registro de los hechos y operaciones, estableciendo principios estructurales del sistema de captación de datos, para obtener la información necesaria en forma oportuna, clara, veraz y contable puesto que la empresa contará con intereses propios y ajenos bajo su control.

Generalmente en este tipo de empresas, es el Contador Público quien tiene a su cargo el establecimiento y supervisión de la organización contable, de tal forma que permita responder a las necesidades de información y control que requieren los directivos del negocio y que les servirá como base para tomar decisiones de trascendencia para el buen funcionamiento y desarrollo de la empresa. La importancia de contar con una contabilidad bien organizada es muy grande, ya que produce información digna de confianza y se tendrán los elementos necesarios que, junto con el personal técnico permitirán tener una adecuada coordinación y supervisión de los diferentes campos o áreas de control.

Cuando en las empresas se logra una buena organización contable, se facilita la obtención de buenos resultados, dentro de los cuales podemos mencionar los siguientes:

- a) Que coadyuven los ejecutivos de las diferentes áreas de la empresa para llegar a los fines previstos por medio de los planes establecidos.
- b) Obtener la evaluación de la eficiencia del personal encargado de la contabilidad, de las operaciones y de la oportunidad en la realización de la misma.
- c) Modificar, ampliar o mecanizar los sistemas de contabilidad, para obtener la información necesaria acerca de la productividad de la empresa.

- d) **Hacer estudios específicos, especiales y rutinarios que apoyen a la gerencia en la toma de decisiones, sin perjudicar el proceso de la contabilidad normal de la empresa.**

Como puede apreciarse, la organización contable es imprescindible para el empresario, ya que sin ella no podría evaluar su situación y consecuentemente planear objetivos, así como estudiar los diferentes caminos de acción para lograrlos, sobre todo si consideramos que la época actual está sufriendo rápidos y trascendentales cambios de carácter económico y por consiguiente se deberán adoptar nuevas técnicas comerciales y financieras, con el propósito de que la empresa permanezca estable.

2. ELEMENTOS DE LA ORGANIZACION CONTABLE

Para que la organización contable pueda cumplir con los objetivos previstos, deberá contar con la integración de los siguientes elementos:

- 2.1. Manuales e instructivos
- 2.2. Catálogo de cuentas
- 2.3. Documentación contable
- 2.4. Libros y registros
- 2.5. Informes contables

2.1. MANUALES E INSTRUCTIVOS

Manual es un documento que contiene en forma ordenada y sistemática, información e instrucciones sobre la organización, políticas y procedimientos de una empresa, que se consideran necesarios para la mejor ejecución del trabajo.

El instructivo es otro documento que se encuentra dentro del manual o fuera de él, y sirve para instruir o explicar una actividad o función en forma analítica para que se ejecute de una manera fácil, precisa y completa.

Los objetivos de los manuales e instructivos pueden ser tan diversos como utilización se les dé, sin embargo, se pueden enumerar algunos:

- a) Uniformar y controlar el cumplimiento de las rutinas de trabajo y evitar su alteración arbitraria.
- b) Simplificar la determinación de responsabilidades con la finalidad de evitar fallas o errores.
- c) Facilitar las revisiones de auditoría, para la evaluación del control interno y su vigilancia.
- d) Enseñar el trabajo a nuevos empleados.
- e) Aumentar la eficiencia de los empleados, indicándoles lo que deben hacer y cómo lo deben hacer.
- f) Facilita la supervisión del trabajo.
- g) Ayuda a la coordinación del trabajo, evitando lagunas.
- h) Permite el análisis y crítica para el mejoramiento de los sistemas.
- i) Promueve la eficiencia y reduce costos.
- j) Facilita una mejor organización para la distribución del trabajo.

En la empresa deben existir tantos manuales e instructivos como necesidades tenga la misma, esto es, para que todas y cada una de las funciones o actividades que se desarrollan en la empresa estén respaldadas con estos documentos, ya que gracias a ellos se evita que el personal tenga la idea de sentirse indispensable y también evita la duplicidad de funciones.

2.2. CATALOGO DE CUENTAS

El catálogo de cuentas es una relación de nombres o conceptos que sirven para captar y controlar los hechos que en forma de valores integran las actividades y operaciones de la empresa, determinando el medio del que se vale la entidad para registrar, detallar, agrupar y analizar sus operaciones constituyendo por lo tanto, uno de los elementos de la organización contable.

El objetivo de este catálogo de cuentas se traduce en las ventajas que debe proporcionar y de las cuales enuncio las siguientes:

- a) Que sean sencillos y fáciles de recordar.
- b) Que permitan que desde su inicio las operaciones se puedan captar, clasificándolas y ordenándolas en forma escrita y permanente.
- c) Evita los errores, ya que nos indica el conducto por el cual debe canalizarse cada operación.
- d) Unifica el criterio de las personas para la aplicación de cuentas, debido a que todas usarán el mismo o uno igual.
- e) Facilita la consolidación de cifras cuando la empresa cuenta con sucursales, puesto que en ellas existirán las mismas cuentas y criterios de aplicación.
- f) Su manejo es muy sencillo, por lo que produce menos esfuerzo mental, siendo fácil de recordar.
- g) Por lo fácil y rápido de su interpretación y aplicación se traduce en economía de tiempo.
- h) La asignación de números claves a las cuentas, subcuentas y sub-sub-cuentas, reduce el esfuerzo en la escritura y es sencillo de aprenderlo de memoria.
- i) Simplifica el registro de las operaciones en los documentos y libros correspondientes.
- j) Permite una inmediata localización de las cuentas.
- k) La enumeración de las cuentas permite ordenarlas y clasificarlas de acuerdo con los estados financieros.
- l) Se adaptan a los objetivos y características propias de la empresa.
- m) No se requiere personal altamente especializado.
- n) Por medio de su simbolización, se determina la naturaleza de la cuenta.
- o) Acepta cambios en su estructura para el registro de nuevas operaciones y consecuentemente para la integración de nuevas cuentas.

Este catálogo o plan de cuentas debe ser coordinado con el objetivo y estructura de la empresa y no debe interferir ni ser obstaculizado a su vez por el funcionamiento orgánico del negocio. Debe tener la suficiente flexibilidad prevista que permita la intercalación de

nuevas cuentas, así como la aceptación de variaciones futuras según el desarrollo de la empresa.

Para que el catálogo de cuentas sea eficiente y funcional, debe cumplir con los siguientes requisitos:

1. Que su expresión simbólica y nominativa, sirva de índice para que pueda apreciarse en conjunto.
2. Que exprese en forma simbólica y nominativa cada cuenta, subcuenta y sub-subcuenta, analíticamente por medio de un instructivo en el que se detallen conceptos de cargo y abono, la interpretación de su saldo y referencia de las contracuentas que deban afectarse correlativamente.

La simbolización consiste en adoptar cifras, letras, o la combinación de ambas, a efecto de identificarlas. El procedimiento más usual para la simbolización de las cuentas en las empresas distribuidoras de maderas, es el numérico y se basa en la asignación de números en forma sistemática hasta integrar una clave.

A continuación presento un catálogo de cuentas utilizado en las empresas a las que me refiero, utilizando tres niveles de análisis.

CATALOGO DE CUENTAS

100. Activo Circulante

101. Caja

101. Fondo fijo matriz

102. Fondo fijo sucursal

103. Fondo fijo taller

- 102. Bancos
 - 101. Banco Internacional Cta. 3585-7
 - 102. Banco Mexicano Somex Cta. 7684-4
 - 103. Bancomer Cta. 0276-9
 - 104. Banco BCH Cta. 6542-6

- 103. Clientes Mayoreo
 - 101. Cliente A
 - 102. Cliente B
 - 103. Cliente C

- 104. Clientes Menudeo
 - 101. Cliente A
 - 102. Cliente B
 - 103. Cliente C

- 105. Documentos por cobrar
 - 101. Cliente A
 - 102. Cliente B
 - 103. Cliente C

- 106. Deudores diversos
 - 101. Funcionarios
 - 102. Empleados
 - 103. Trabajadores
 - 104. Otros deudores

- 107. Almacén matriz
 - 101. Cacca
 - 102. Cedro
 - 103. Maple

- 104. Tropicales
- 105. Duelas y lambrines
- 106. Triplays y aglomerados

108. Almacén sucursal

- 101. Caca
- 102. Cedro
- 103. Maple
- 104. Tropicales
- 105. Duelas y lambrines
- 106. Triplays y aglomerados

109. Anticipos a proveedores

- 101. Proveedor A
- 102. Proveedor B
- 103. Proveedor C

120. Activos fijos

121. Equipo de transporte

- 101. Camionetas
- 102. Camiones
- 103. Trailers
- 104. Autos

122. Maquinaria y Equipo

- 101. Montacargas
- 102. Cepilladoras
- 103. Sierras eléctricas

123. Muebles y enseres

- 101. Escritorios

102. Máquinas de escribir

103. Calculadoras

104. Archiveros

140. Cargos diferidos

141. Pagos anticipados

101. Pagos provisionales (Impuesto al Ingreso de sociedades mercantiles)

102. Otros anticipos

142. Depósitos en garantía

101. Por rentas

102. Por fianzas

143. Intereses pagados por anticipado

101. Banco Internacional

102. Bancomer

103. Banco BCH

144. Seguros pagados por anticipado

101. Seguros contra incendio-matriz

102. Seguros contra incendio-sucursal

103. Seguros equipo de reparto

200. Pasivos a corto plazo

201. Proveedores

101. Proveedor A

102. Proveedor B

103. Proveedor C

202. Acreedores diversos

101. Acreedor A

102. Acreedor B

103. Acreedor C

- 203. Documentos por pagar
 - 101. Banco Internacional
 - 102. Bancomer
 - 103. Banco BCH

- 204. Impuestos y cuotas por pagar
 - 101. ISPT
 - 102. 5% INFONAVIT
 - 103. 1% sobre Remuneraciones al Trabajo Personal
 - 104. IMSS
 - 105. Impuesto al Ingreso de Sociedades Mercantiles
 - 106. IVA trasladado

- 220. Pasivos a largo plazo
 - 221. Proveedores
 - 101. Proveedor A
 - 102. Proveedor B
 - 103. Proveedor C
 - 222. Acreedores
 - 101. Acreedor A
 - 102. Acreedor B
 - 103. Acreedor C
 - 223. Documentos por pagar
 - 101. Banco Internacional
 - 102. Bancomer
 - 103. Banco BCH

- 240. Cuentas de Capital
 - 241. Capital Social*
 - 242. Reserva legal*
 - 243. Resultado de ejercicios anteriores*

244. Resultado del ejercicio presente*

(*) Sólo con dos niveles de análisis

260. Cuentas complementarias de activo

261. Estimación para cuentas incobrables

262. Depreciación acumulada de equipo de transporte

101. Depreciación acumulada de camionetas

102. Depreciación acumulada de camiones

103. Depreciación acumulada de trailers

104. Depreciación acumulada de autos

263. Depreciación acumulada de maquinaria y equipo

101. Depreciación acumulada de montacargas

102. Depreciación acumulada de cepilladoras

103. Depreciación acumulada de sierras eléctricas

264. Depreciación acumulada de muebles y enseres

101. Depreciación acumulada de escritorios

102. Depreciación acumulada de máquinas de escribir

103. Depreciación acumulada de calculadoras

104. Depreciación acumulada de archiveros

300. Cuentas de resultados acreedoras

301. Ventas

101. Ventas matriz

102. Ventas sucursal

302. Otros ingresos

101. Intereses cobrados a clientes

102. Ventas de activo fijo

103. Varios

400. Cuentas de Resultados Deudoras

401. Devoluciones y bonificaciones sobre ventas

- 402. Costo de ventas**
 - 101. Costo de ventas matriz
 - 102. Costo de ventas sucursal
 - 403. Gastos de ventas matriz***
 - 404. Gastos de ventas sucursal***
 - 405. Gastos de administración matriz***
 - 406. Gastos de administración sucursal***
 - 407. Gastos financieros**
 - 101. Intereses pagados a bancos
 - 102. Comisiones y situaciones
 - 103. Intereses pagados a proveedores
 - 408. Otros gastos**
 - 101. Diversos
- (*) Sólo con dos niveles de análisis

CATALOGO GENERAL DE SUBCUENTAS DE GASTOS

101. Depreciación acumulada de equipo de transporte
102. Depreciación acumulada de maquinaria y equipo
103. Depreciación acumulada de muebles y enseres
104. Sueldos y salarios funcionarios
105. Sueldos y salarios empleados y trabajadores
106. Prima vacacional
107. Tiempo extra
108. Gratificación anual
109. Provisiones, liquidaciones y gratificaciones
110. Fondo de ahorro
111. Cuotas patronales al Instituto Mexicano del Seguro Social
112. INFONAVIT 5%
113. 1% Sobre Remuneraciones al Trabajo
114. Mantenimiento de equipo de transporte
115. Mantenimiento de maquinaria y equipo
116. Mantenimiento de muebles y enseres
117. Combustibles y lubricantes
118. Placas y tenencias
119. Otros impuestos y derechos
120. Higiene y limpieza
121. Previsión Social
122. Estimulos al personal
123. Preparación del personal
124. Maquilas
125. Fletes y acarreo
126. Propaganda y publicidad
127. Viáticos
128. Honorarios
129. Cuotas y suscripciones

- 130. Arrendamiento
- 131. Gastos notariales
- 132. Primas de seguros
- 133. Fianzas
- 134. Teléfonos
- 135. Energía eléctrica
- 136. Donativos
- 137. Estimación de cuentas incobrables
- 138. Herramientas y accesorios
- 139. Pasajes locales
- 140. Diversos
- 141. Comisiones
- 142. Gastos no deducibles

Lógicamente, el catálogo de cuentas deberá ser diseñado por el Contador General de la Empresa, siendo necesaria su autorización por parte de la Gerencia General para ser implantado. Un requisito importante a observar para que el catálogo cumpla con sus fines, consiste en controlar eficientemente las altas, cambios y bajas, necesarias para su actualización. Para tal efecto se deberá diseñar un formato sencillo y claro para ser utilizado cada vez que deba ser modificado el catálogo de cuentas.

2.3. DOCUMENTACION CONTABLE

Se entiende por documentos contables, aquellos de los que se sirve la contabilidad para el registro y control de las operaciones y que se originan dentro de la empresa, tales como: pólizas, facturas, recibos, notas de cargo y de crédito, vales, remisiones, notas de entrada y de salida del almacén, hojas de medición y cubicación, relaciones de cobranzas, notas de cuentas por pagar, avisos de altas, bajas y modificaciones de salario al personal, etc.

Para efectos del presente estudio, he considerado la documentación contable, en interna y externa.

La documentación interna es la que se refiere al aspecto de control que compete únicamente a la empresa y respecto a ella será hacia donde deberá concentrarse la atención del organizador, ya que esta documentación deberá ser diseñada de acuerdo a las necesidades requeridas por la empresa.

La documentación interna deberá contener dentro de su identificación, el rubro de la empresa que la determine como de su propiedad, así como todos los registros de carácter legal para los documentos que lo requieran.

La documentación externa es toda aquella que se recibe de otras entidades con motivo de sus transacciones y sobre las cuales se carece absolutamente de control en cuanto a su diseño, puesto que deberá aceptarse, siempre y cuando reúna los requisitos indispensables de identificación y legales.

Como consecuencia de lo anterior, debe quedar establecido que no existirá una sola operación realizada, que no esté amparada por el documento que la respalde, lo que significa en todo caso, la comprobación. Los documentos comprobatorios deberán estar sujetos a un examen o análisis, que tendrá como objeto:

- a. Que esté en condiciones de verificar que la operación realmente se efectuó.
- b. Que la operación se realizó de acuerdo a las condiciones iniciales propuestas.
- c. Que el documento llene todos los requisitos necesarios que las leyes establecen, para darles la calidad mercantil como prueba o documento comprobatorio.
- d. Que esté el documento a nombre de la empresa con quien se realiza la transacción, con el fin de concederle los derechos sobre el bien o servicio.

2.4. LIBROS Y REGISTROS

Constituyen la memoria de la empresa, puesto que guardan hechos y cifras para su consulta. Esta memoria ayuda a la dirección de la empresa en el planteamiento y programación de sus actividades, ya que comparada la actuación registrada con los planes, se pueden observar los

beneficios o determinar las fallas.

La necesidad de tener los libros y registros, además de ser una disposición legal que obliga a llevar cuenta y razón de las operaciones mercantiles, es la de localizar hechos y cifras, así como dar respuesta acerca de la actuación política, procedimientos y estado o condición de la empresa, de tendencias registradas y de historia, ya que a través de ella se puede obtener la información necesaria de todo lo relacionada con ella.

Los registros deben ser sencillos, claros, completos, uniformes, verídicos, pecunarios, para que la información clasificada y procesada proporcione la máxima utilidad.

El avance de la tecnología ha beneficiado enormemente al Contador, ya que la creación de dispositivos mecánicos y electrónicos contables, auxiliado por máquinas calculadoras y mecanismos multicopistas de registros han simplificado y dinamizado la labor de recabar la información ahorrando tiempo y esfuerzo.

El sistema de registro utilizado en las empresas a las que me refiero, generalmente consiste en procesar la información en forma mecanizada, utilizando para tal efecto una máquina de registro directo, alimentada con los datos recabados y codificados en las diferentes pólizas de Ingresos, egresos y diario. El registro se realiza directa y simultáneamente sobre las tarjetas auxiliares y tarjetas de libro diario, posteriormente se registra la información requerida en las hojas del libro mayor. Todas estas hojas deberán estar foliadas y debidamente autorizadas por la Secretaría de Hacienda y Crédito Público.

El mismo sistema de registro es utilizado para el movimiento de inventarios, teniendo una cuenta para matriz, otra para sucursal y la última para taller y mercancías en tránsito, en donde se incluye el control de entradas, salidas y existencias de cada producto, así como el registro de costo unitario y costo promedio.

Para efectos del presente estudio, he clasificado a los libros en principales y secundarios, de acuerdo al siguiente cuadro:

LIBROS PRINCIPALES

Diario
Mayor
Inventarios y Balances
Actas

LIBROS SECUNDARIOS

Caja y Bancos
Cuentas por cobrar
De salidas de almacén
De compras
De ventas
De gastos
De operaciones diversas, etc.

2.5. INFORMES CONTABLES

Con este nombre se designa a la fase expositiva o resumen de las operaciones de la empresa, y que se obtiene a través de los registros de contabilidad, en forma escrita y de acuerdo con las técnicas y principios de contabilidad generalmente aceptados, mediante expresiones de conceptos y cifras, llamados comúnmente "Estados Financieros".

Los Estados Financieros son documentos esencialmente numéricos que proporcionan informes periódicos o a fechas determinadas, sobre el estado o desarrollo de la administración de la empresa.

Los informes contables deben cubrir los siguientes requisitos:

Claridad y precisión
Veracidad
Oportunidad
Forma

Claridad es la exposición sin rodeos del asunto expreso que debe tratarse. Precisión es la concentración exclusivamente de los datos referidos, así como de las cifras numéricas correctas.

Para la veracidad y exactitud deben contener los datos fidedignos que pueden ser sostenidos eficazmente en cualquier momento.

Los informes contables pueden ser ordinarios y extraordinarios, periódicos y ocasionales, por lo que el organizador deberá tomar en cuenta este punto para que sean útiles, ya que de otra manera la información carecerá de importancia si son presentados fuera de tiempo.

Respecto a la forma de presentación, de ésta dependerá su fácil y rápida interpretación, por la claridad de su redacción, adecuada a las cifras numéricas que en ellos se incluyan para destacar ciertos aspectos importantes logrando así el fin de la información.

Es indudable que el fin primordial de la contabilidad es producir información, la cual entre otras cosas persigue:

1. Toma de decisiones. Porque la información financiera debidamente analizada *permitirá* al directivo decidir cuál es el mejor camino a seguir, para bien de la empresa y de sus integrantes.
2. Control. Porque por medio de los informes, se puede conocer y evaluar los resultados financieros y operativos.

3. Detalles para conocer las operaciones que se derivan de cada transacción, así como las condiciones en que fueron realizadas.
4. Análisis. Para calcular el efecto de la operación o gasto en el total general y permitir su control matemático.
5. Protección legal. Debe apegarse a las disposiciones fiscales y a otras disposiciones emanadas de las leyes y reglamentos.

En las empresas distribuidoras de productos forestales, los informes contables más utilizados son los siguientes:

- | | |
|----------------|--|
| a. PRINCIPALES | Estado de situación financiera
Estado de resultados
Estado de origen y aplicación de recursos |
| b. SECUNDARIOS | Estado comparativo de situación financiera
Estado comparativo de resultados
Estado Proforma de resultados
Estado comparativo de ventas
Estado analítico de cuentas por cobrar
Estado de información sobre rendimientos de inventarios
Estado comparativo de costos y gastos
Estado de cuentas por pagar, etc. |

CAPITULO III

CARACTERISTICAS FINANCIERAS

- 1. Objetivos financieros**
- 2. Necesidades de financiamiento**
- 3. Fuentes de financiamiento**

CARACTERÍSTICAS FINANCIERAS

1. OBJETIVOS FINANCIEROS

Los objetivos financieros en las empresas pueden ser tan diversos, como diferentes son las organizaciones una con otra. Esta situación parte desde el mismo momento en que los accionistas o directivos de cada empresa persiguen objetivos generalmente de carácter lucrativo, pero debido a que los negocios en México operan bajo el sistema de la libre empresa, cada una de ellas recurre a los fines que más le convenga para la consecución de sus objetivos.

A continuación enunciaré los objetivos más comunes que se fijan en las empresas distribuidoras de productos forestales:

- 1.1. Estructura financiera
- 1.2. Estabilidad financiera
- 1.3. Obtención de utilidades
- 1.4. Satisfacción al consumidor
- 1.5. Objetivos sociales

1.1. ESTRUCTURA FINANCIERA

El objetivo es mantener una estructura sana en el negocio, para lo cual es necesario contar con un capital propio suficiente, capaz de respaldar en cualquier momento, ya sea la exigibilidad de sus obligaciones, o bien para hacer frente a fenómenos económicos tales como inflación o depresión.

Este aspecto es muy importante, considerando que la estructura financiera óptima, se ubica en el punto donde la rentabilidad del capital propio es máxima.

1.2. ESTABILIDAD FINANCIERA

El dirigir y controlar una empresa, lleva a los directivos a su máxima responsabilidad, que es la de mantener una organización estable en el aspecto financiero y consecuentemente obtener mejores resultados.

Es vital por lo tanto, que sus decisiones estén respaldadas por un análisis eficiente de la información financiera, y determinar el grado de liquidez, solvencia y rentabilidad de la empresa.

1.3. OBTENCION DE UTILIDADES

La función de planear, organizar, integrar, dirigir y controlar una empresa, implica que los dueños o accionistas tengan como fin común el obtener un máximo de rendimiento a sus inversiones.

Partiendo de esta base, se debe considerar que cualquier inversión que se efectúe debe prever de antemano el grado de riesgo a que se somete dicho capital, por lo que será necesario estimar los costos, gastos e impuestos que los que se tendrá que incurrir para obtener una utilidad razonable para el inversionista.

1.4. SATISFACCION AL CONSUMIDOR

Este objetivo es muy importante en este tipo de negocios ya que si se logra la satisfacción en los consumidores, se facilitará la labor de ventas y consecuentemente el ingreso podrá ser superior.

Esto se logra por medio de una política de precios justos y razonables de un servicio eficiente al cliente y sobre todo a la calidad del producto, ya que generalmente el consumidor de maderas, es el artesano, el carpintero, las fábricas de muebles, etc. en donde la calidad del trabajo va estrechamente relacionada con la calidad de la madera que se emplee.

1.5. OBJETIVOS SOCIALES

Me refiero al interés que despierta la empresa y sus resultados a todas las personas que colaboran en ella y a las que en determinado momento, pueden integrarse a ella. Es decir, existirán más fuentes de trabajo en un negocio próspero que en aquel donde su situación financiera no sea del todo saludable.

Una retribución justa a los trabajadores, como pago de sus servicios, les da la oportunidad de cubrir sus necesidades básicas de alimentación, vestido, habitación, educación y distracción. De este modo, la Iniciativa privada apoya al estado en la difícil labor de mantener una estabilidad social, esto, independientemente de los recursos financieros que el gobierno capte de la empresa, por medio de la acción tributaria.

2. NECESIDADES DE FINANCIAMIENTO

Las necesidades de financiamiento en las empresas comerciales, suelen tener diversos orígenes o causas; en los negocios a los que me refiero, se hace uso del financiamiento ya sea interno o externo, principalmente por las siguientes razones:

2.1. Por su necesidad de abastecimiento

2.2. Por el financiamiento de ventas

2.1. POR SU NECESIDAD DE ABASTECIMIENTO

Este tipo de negocios sufren la desventaja de que el abastecimiento de sus inventarios está sumamente condicionado tanto a problemas climatológicos como a la falta de capacidad económica de los aserraderos, encargados de la explotación comercial.

En cuanto a problemas de clima se refiere, se puede decir que es prácticamente imposible la explotación de maderas en épocas del año en que las lluvias provocan deslaves y destrucción

de los caminos y brechas que conducen a el área escogida para tala de árboles, ya que generalmente la madera considerada fina o preciosa, como la caoba y el cedro, se localiza en las zonas centrales de los bosques.

Una vez localizada la zona que se va a explotar, es necesario montar un aserradero lo más cerca posible, con el fin de evitar al máximo el arrastramiento de los troncos que van a ser aserrados.

La repercusión financiera que tienen estos contratiempos en las compañías distribuidoras, es que, conociendo esta serie de condiciones, se deben planear y obtener los recursos necesarios para poder adquirir la madera en gran volumen, con el fin de abastecer sus inventarios en forma suficiente, para poder hacer frente a los cuatro o cinco meses del año en que es bastante difícil conseguir la madera directamente de los productores. Esto origina también que en determinados meses del año, las inversiones en inventarios aparentemente sean exageradas y dé la imagen de especulación.

En vista de lo anterior, la empresa tendrá la necesidad de soportar una gran inversión prácticamente inmóvil en sus almacenes, originándose nuevamente la necesidad de financiamientos a corto plazo, hasta el momento en que los excedentes en inventarios empiecen a ser vendidos.

Como se ha mencionado, los aserraderos y explotadores de maderas sufren también de este problema, y han optado por exigir a las distribuidoras el pago anticipado de la producción, es decir, antes de iniciar la explotación de una zona, ésta ya debe haber sido vendida y recibido ciertos anticipos, motivo por el cual las distribuidoras son las que financian las operaciones tanto de explotación, como de aserrío de la madera y consecuentemente, estas últimas son las que deben obtener los recursos necesarios para dicha operación.

2.2. POR EL FINANCIAMIENTO DE VENTAS

Debido a la cantidad de tiempo requerido para entregar la madera a su destino, se

inmovilizan grandes cantidades de capital en forma de fondos sin liquidar.

Cuando el distribuidor vende al mayoreo, generalmente es sobre la base de una letra a 60 días, la cual puede ser descontada en un banco y de esta manera, obtener fondos inmediatos.

Cuando la venta se realiza al menudeo, generalmente se ofrece del 2 al 5% de descuento por pronto pago a 10 días después de la fecha de facturación o al precio neto dentro de los 30 días de la fecha de la factura, siendo necesario para la empresa cobrar un porcentaje de interés, generalmente un punto arriba del vigente en créditos bancarios, en caso de no cobrar la factura a su vencimiento.

Lógicamente lo anterior también afecta el aspecto financiero del negocio, ya que mientras más altos sean los volúmenes de ventas a crédito, la recuperación del efectivo será más lenta y la inmovilización de fondos por esta situación, puede dar origen a la necesidad de financiamiento.

Considero que lo anteriormente expuesto es lo más común en cuanto al origen de la necesidad de financiamiento, ya que generalmente en las empresas comerciales sus inversiones más importantes se localizan en el renglón de inventarios y en cuentas por cobrar.

3. FUENTES DE FINANCIAMIENTO

En este punto me refiero a la gran cantidad de formas de financiamiento a las que puede recurrir la empresa para satisfacer sus necesidades financieras, las cuales las he dividido en fuentes internas y fuentes externas y estas últimas a su vez en corto, mediano y largo plazo.

3.1. FUENTES DE FINANCIAMIENTO INTERNO

Se refiere al conjunto de recursos internos o propios de los que puede hacer uso la empresa

en un momento dado, como son:

- Venta de activos fijos innecesarios
- Disminución del capital de trabajo
- Aportación extraordinaria de los socios
- Utilización de reservas
- Capitalización de deudas con los accionistas
- Capitalización o reinversión de utilidades

En las distribuidoras de productos forestales, la capitalización de deudas contraídas con los mismos accionistas y la reinversión de las utilidades, son las principales fuentes de financiamiento interno, esto es porque generalmente a los socios les es más redituable destinar sus utilidades, e incluso sus recursos propios para incrementar las operaciones y/o sanear la estructura financiera de la empresa, que dirigirlos hacia otro tipo de inversiones.

3.2. FUENTES DE FINANCIAMIENTO EXTERNO

De acuerdo a las necesidades financieras que tenga la empresa, ésta puede recurrir a fuentes de crédito externo existentes.

Debido también a las múltiples alternativas con que cuentan los negocios para la obtención de dicho crédito, es de gran importancia que el gerente financiero conozca las ventajas y los inconvenientes de cada clase, así como las condiciones de pago y requisitos que deben cubrirse para la consecución del crédito.

Las empresas a las que me refiero preferentemente recurren a las instituciones Bancarias, así como a proveedores y acreedores vía créditos por compras de bienes y servicios.

Dentro de los principales créditos bancarios a disposición del negocio enuncio los siguientes:

3.2.1. Financiamiento a corto plazo.- La banca otorga a la empresa préstamos a corto plazo, destinados principalmente a apoyar el capital de trabajo. El banco para poder otorgar la línea de crédito o préstamo solicitado, generalmente realiza un estudio de la empresa por medio de sus estados financieros y acta constitutiva, con el fin de determinar si el solicitante es sujeto de crédito y conocer el grado de dificultad que tendrá para recuperar sus recursos.

Entre los créditos más comunes a corto plazo están los siguientes:

- a) **Préstamos directos o quirografarios sin garantía:** Los otorga el banco y se conceden a un plazo no mayor de 180 días, que pueden ser renovados a su vencimiento por otro plazo igual, con un cargo adicional por comisión.
El tipo de interés en estos créditos generalmente es muy alto, tomando en consideración no solamente el interés nominal pactado, sino el hecho de que es cobrado por anticipado, lo que aumenta considerablemente la tasa y si además a esto se le adiciona que generalmente se solicita "reciprocidad", es decir que el deudor tiene la obligación de dejar en depósito una parte considerable del crédito obtenido, con el fin de mantener saldos promedio convenientes para el banco, este tipo de crédito resulta sumamente caro.
- b) **Préstamos directos con garantía:** Estos préstamos tienen las mismas características que los anteriormente mencionados, con la excepción de que se dan en garantía bienes que son propiedad de la empresa. El monto de estos créditos no puede ser superior al 70% del valor de la garantía otorgada y generalmente las empresas recurren a este tipo de créditos cuando la cantidad que solicitan es más o menos considerable.
- c) **Descuento de documentos:** Debido a que las distribuidoras de maderas realizan gran cantidad de ventas al mayoreo con plazo de 60 días, es común que los documentos recibidos de clientes pendientes de cobro, sean financiados mediante la entrega de los mismos a las instituciones bancarias, quienes los operan contra una línea de crédito previamente establecida.

Los descuentos de documentos generalmente no exceden de 180 días y operan con un interés similar al de los préstamos directos.

También este tipo de créditos, el banco le abona a la empresa la diferencia que resulta del valor del documento menos el monto de los intereses causados por el plazo, según el vencimiento de la letra de cambio y si esta no es liquidada a la institución al término del plazo, el banco la carga automáticamente a la cuenta de cheques de la empresa.

3.2.2. Financiamientos a mediano plazo.- La banca puede otorgar a la empresa préstamos a mediano plazo, principalmente destinados a la adquisición de inventarios, maquinaria y equipo y para liquidar pasivo con el fin de mejorar la liquidez del capital de trabajo. Entre los más generalizados están:

- a) **Préstamos de habilitación o avlo:** Este crédito lo otorga la banca teniendo como garantía el bien que se va a adquirir con dichos recursos, es decir, si se van a adquirir inventarios, se habilita la bodega en donde se encuentren localizados los bienes adquiridos, o si son destinados a la compra de maquinaria y equipo, el banco exige la factura original de dichos activos, así como el seguro correspondiente para ambos casos. Este crédito con garantía se concede a un plazo de dos a tres años. La liquidación se efectúa por medio de amortizaciones mensuales, trimestrales, semestrales o anuales y a la tasa de interés prevalecientes para los préstamos directos o quilografarlos.
- b) **Préstamos refaccionarios:** Este tipo de créditos también se otorgan con garantía prendaria y el plazo que establece la banca generalmente es de cinco años. La amortización o forma de pago y los intereses, son semejantes a los señalados en el párrafo anterior.

3.2.3. Financiamientos a largo plazo.- Los financiamientos a largo plazo son muy escasos en México, se puede decir que prácticamente no existen, a excepción de los préstamos hipotecarios con garantía de inmuebles a un plazo de 10 a 15 años, con tasa ajustable.

Un medio de financiamiento a largo plazo en el que la banca actúa únicamente como intermediario, es en la emisión de obligaciones, pero debido a los muy altos intereses y a la constante variación de los mismos, se ha dejado de usar en la proporción que se hizo anteriormente.

Para concluir con este punto se puede decir que el aspecto financiero en la empresa constituye un requisito fundamental para el desarrollo de la misma y es vital la coordinación entre las diferentes áreas administrativas con la dirección financiera para que ésta pueda reunir los fondos necesarios y utilizarlos eficientemente.

CAPITULO IV

COMERCIALIZACION

- 1. Características del Mercado**
 - 1.1. La humedad en la madera**
 - 1.2. Secado de la madera**
 - 1.2.1. En forma natural**
 - 1.2.2. En forma artificial (estufado)**

- 2. Fuentes de abasacimiento**
 - 2.1. Nacionales**
 - 2.2. De Importación**

- 3. Ventas**
 - 3.1. Zona Metropolitana**
 - 3.2. Interior de la República**

COMERCIALIZACION

1. CARACTERISTICAS DEL MERCADO

Los usuarios de la madera en México se pueden dividir en tres grandes grupos, los cuales son:

- a) **Fabricantes de muebles:** Son en su mayoría pequeños fabricantes y artesanos, habiendo sólo unas cuantas fábricas de gran capacidad productiva. Usan maderas blandas y medias, pues casi todo su proceso es con herramientas de mano.
- b) **Industria de la construcción:** Tanto por parte del Gobierno como de la Iniciativa Privada, se usan maderas corrientes para las cimbras, madera de media calidad y preciosa para los acabados y duras para los pisos.
- c) **Industrias diversas:** Abarcan una gran gama de fabricantes de distintos productos. Usan la madera como componente de sus artículos como son; culatas para rifles, mangos para cuchillería y herramienta, lámparas, regalos, artículos para el hogar, etc.

1.1. LA HUMEDAD EN LA MADERA

El vapor de agua ejerce en el aire una presión propia, la presión atmosférica es la suma de las presiones del aire seco y del vapor de agua. La humedad de la atmósfera viene dada por el vapor de agua en un porcentaje muy variable según el lugar y la época, está presente en la tropósfera.

Los mismos factores que determinan los climas actúan sobre la humedad del aire. En las regiones tropicales a altas temperaturas se encuentran asociadas elevadas humedades y decrece rápidamente con la latitud (en el Ecuador es elevada, mientras en la zona árida de los Alisios es baja), así en nuestra latitud la humedad disminuye con la salida del sol, con mínimos en las horas de la tarde y aumenta durante la noche. Es una evolución exactamente opuesta a la de la temperatura, esto se explica por el hecho de que durante el día aumenta la

temperatura y la evaporación, a la vez aumenta de manera más rápida la capacidad del aire de mover vapor. Lo contrario sucede por la noche durante la cual puede alcanzarse el punto de saturación y la formación de rocío.

En nuestro clima los máximos valores de humedad se dan en los meses otoñales y los mínimos entre el invierno y la primavera.

Las zonas boscosas son muy húmedas por lo que los árboles absorben gran cantidad de vapor de agua y cuando el tronco del árbol es cortado en tablas, contienen gran cantidad de agua y de materia propia del proceso biológico de las plantas. La madera cortada al perder humedad por la acción del medio ambiente (evaporación) cambia sus dimensiones (se enjuta) y si se usa húmeda en la elaboración de cualquier producto, al disminuir de tamaño provoca distorsiones en dicho producto. Las sillas que se enchuecan, los cajones que no abren, las cubiertas que se rajan, los mangos de herramientas que se zafan, etc.

Considerando lo anterior, toda madera debe estar seca (a la humedad ambiente) antes de ser trabajada.

1.2. SECADO DE LA MADERA

El tronco debe ser cortado en tablas para poder quitarle la humedad, la madera entonces puede ser secada en dos formas:

1.2.1. Secado de la madera en forma natural.- 1) Por el CALOR que hace evaporar la humedad en la madera, y 2) Por el AIRE que remueve la humedad que salió a la superficie

La mejor manera de secado natural, es colocar las tablas separadas unas de otras por el canto y sobre todo por la cara, poniendo unos separadores en cada tendido de tablas.

Las estibas de las tablas colocadas en sus separadoras deben tener una inclinación con respecto al terreno de 5° para que el agua escurra. Estas estibas deberán estar de

preferencia a la sombra y orientadas de norte a sur para que el sol no dé directamente sobre las cabezas de las tablas.

El tiempo que toma la madera para secarse a una humedad aceptable (8% a 12%), depende de las condiciones atmosféricas y sobre todo de la dureza de la madera, así puede ser que:

la más suave en 25mm de grueso tarde 60 días en secarse

la más dura en 25mm de grueso tarde 365 días en secarse

Las desventajas de este secado son:

1. El factor económico de una inversión estática.
2. La falta de uniformidad en el secado entre una tabla y otra.
3. El deterioro de la madera por dos motivos:
 - a) El ataque de los hongos que manchan la madera e insectos que la plagan
 - b) En el caso de las maderas duras, siendo el secado muy lento y de las capas externas hacia el centro, las fibras (capas) ya secas reaccionan, se contraen en mayor proporción que las que no se han secado, provocando rajaduras y torceduras.

1.2.2. Secado de la madera en forma artificial.- Las ventajas del secado artificial (estufado) son:

1. Uso casi inmediato de la madera
2. Evita el deterioro por hongos y plagas; rajaduras y torceduras
3. Secado uniforme de la madera

Existen varias técnicas de secado artificial de la madera, de las cuales mencionaré las siguientes:

- a) Secado en cámaras de humedad, calor y aire. Este secado es el más usado en el mundo y consiste en colocar a la madera de la misma especie y mismo grueso a las cámaras cerradas (con sus separadores) saturar a la madera con vapor caliente manteniendo una continua circulación de aire, poco a poco y de acuerdo al grueso y densidad de la madera se disminuye la humedad de la cámara, manteniendo el calor. Todos los días

deben hacerse controles de la madera, haciendo mediciones directas de las tablas o de cambios en el peso de la madera detectada en la muestra.

El tiempo que tarda el secado en este procedimiento depende del grueso y de la dureza; las maderas suaves tardan de 1 a 3 días y las maderas duras tardan de 1 a 20 días.

- b) Sistema de condensación. En este sistema no se usa el vapor, únicamente calentadores eléctricos y aire y es recomendable sólo para maderas suaves y medias y menos de dos pulgadas de grueso. Este sistema es más lento que el antes mencionado.
- c) Sistema de secado al vacío. Para secar al vacío se usa un cilindro o autoclave en el que se mete la madera separada por placas de metal, se cierra el cilindro, se provoca el vacío dentro de él y las placas se calientan pasando el calor a la madera, el agua de la madera se evapora y al no haber presión del aire sobre la superficie, la humedad sale rápidamente.

Este proceso es rápido y muy caro, por lo que la capacidad de los cilindros es muy poca por eso es recomendable sólo para maderas muy gruesas o extremadamente duras.

2. FUENTES DE ABASTECIMIENTO

La producción de la madera es estacional, porque durante la época de lluvias los caminos por los que se saca la madera en rollo de los bosques se vuelven intransitables. Por esta característica las distribuidoras de productos forestales deben hacer sus compras dentro de un lapso de ocho meses (de diciembre a julio) para todo el año, manteniendo inventarios elevados.

2.1. NACIONALES

Los proveedores nacionales son:

En algunos estados la Paraestatal monopoliza la actividad forestal y en otros los aserraderos compran el rollo a los ejidatarios o pequeños propietarios de la región.

2.2. DE IMPORTACION

Se importan maderas de Centro y Sudamérica, ya que la producción nacional ha sido deficitaria, sobre todo en cedro; a estas maderas se les debe considerar como no renovables, pues requieren de 60 años para ser maderables y en nuestro país, la silvicultura es casi nula porque entre otras cosas la presión demográfica convierte las selvas en tierras de cultivo y ganadería.

De Estados Unidos se importa nogal, encino, maple y otras especies para usos específicos industriales, como: madera para tiros de minas, equipo textil, etc. De África se importa madera en rollo para la fabricación de chapa.

3. VENTAS

Tomando en cuenta la característica cíclica de la producción de la madera, las distribuidoras de productos forestales sirven de abastecimiento constante a los usuarios.

Considerando que existen muy pocas fábricas grandes de muebles y que algunas de éstas no cuentan con instalaciones de secado, se ha tomado a la madera estufada como una característica competitiva de las distribuidoras de productos forestales.

Otra característica competitiva es la especialización de la madera de caoba y cedro.

3.1. ZONA METROPOLITANA

3.1.1. Mayoreo.- En mayoreo se considera toda venta que ocupe un camión completo que equivale a 5,000 pies de madera.

Existen dos tipos de clientes:

- a) Fabricantes de muebles, se les vende madera estufada.

b) Madererías, en su mayoría compran madera sin estufar, a los que se les entrega directamente del proveedor.

3.1.2. Menudeo.- Se cuenta con tiendas, a las que los clientes acuden personalmente o hacen el pedido telefónicamente, además se tiene un cuerpo de vendedores para atender a los clientes que asisten y hacen pedidos. Se entrega la madera a domicilio sin cargo extra en la zona metropolitana.

En este grupo existe una gran diversidad de clientes que llegan a comprar desde una tabla hasta un pedido considerable.

3.2. INTERIOR DE LA REPUBLICA

La mayor parte de las ventas en el interior de la República es de madera sin estufar y se envía a madererías directo de los proveedores, tanto nacionales como del extranjero; la madera estufada se vende a fabricantes de muebles.

En las costas, el consumo de la totalidad de la madera es el cedro y en el resto de la República es la caoba.

CAPITULO V

INFORMACION FINANCIERA

- 1. Necesidad del análisis e interpretación de los estados financieros**

- 2. Evaluación de la actuación financiera**
 - 2.1. Análisis de razones**
 - 2.2. Punto de equilibrio económico**

INFORMACION FINANCIERA

1. NECESIDAD DEL ANALISIS E INTERPRETACION DE LOS ESTADOS FINANCIEROS

Es sumamente importante el estudio de los diferentes métodos de análisis de la información, con el fin de poder evaluar la situación financiera y los resultados de las operaciones realizadas por el negocio para determinar si la empresa cuenta con una solvencia adecuada en el presente, que permita una estabilidad hacia el futuro, proveniente de una productividad bien dirigida, que produzca sus rendimientos, frutos de los cuales los inversionistas esperan ser merecedores y partícipes y con base en esto, tomar las decisiones más adecuadas, siempre respaldadas por el conocimiento más profundo de la realidad económica de la empresa.

Esta necesidad nace de deducciones o inferencias de las variadas comparaciones en los mismos estados y que nos pueden indicar, entre otras cosas:

- Las tendencias
- La situación financiera en un momento determinado
- La obtención y distribución de utilidades
- Excesos o insuficiencias de las inversiones
- Deficiencia en las ventas
- Determinación de costos y gastos excesivos
- Administración inadecuada
- Políticas mal fundamentadas
- Rendimiento del capital invertido
- Necesidad de recursos ajenos, etc.

Indudablemente, esta información interesa en primer término a las personas que están estrechamente relacionadas con la empresa, como los inversionistas y directivos ya que es a ellos a quienes afecta o beneficia en mayor o menor grado cualquier resultado.

Otras personas a quienes también interesa la situación o resultados del negocio son: a las autoridades para efectos impositivos, estadísticos y económicos; a los empleados y trabajadores de la empresa, ya que ellos también participan en los logros del negocio; a proveedores, acreedores, instituciones de crédito, etc., por las transacciones realizadas o créditos concedidos, al público en general o bien a posibles inversionistas, etc.

2. EVALUACION DE LA ACTUACION FINANCIERA

La información que nos brindan los estados financieros, no son lo suficientemente explícitos para determinar y conocer otros factores que ayuden a mejorar la situación de la empresa en relación a la solvencia, estabilidad y productividad en que se ha venido desarrollando la vida del negocio. Es por esto que al analizar se deberá tener y aplicar los conocimientos para ir adicionando datos a los estados financieros, que sirvan de base para opinar sobre la capacidad administrativa de la empresa.

Viéndolo desde otro ángulo es fácil suponer que un estado financiero no sólo refleja situaciones normales, sino que está sujeta además a que queden plasmadas deficiencias de capacidad y calidad de las personas que registran las operaciones y elaboran los estados financieros por fallas naturales de todo ser humano y en determinados casos por qué no, de errores voluntarios, los cuales pueden subsanarse en todo o en parte mediante la auditoría practicada por un Contador Público.

También podrá establecerse el uso de los estados financieros para un debido asesoramiento, no sólo de tipo financiero y/o administrativo, sino también en el aspecto fiscal muy de moda en cualquier época.

Por lo que todo individuo u organización que se interesa por la prosperidad financiera de una empresa debe considerar necesario revisar cuidadosamente los estados financieros de la misma. Las razones financieras y el análisis del punto de equilibrio económico son

Instrumentos útiles para interpretar y evaluar los estados financieros, además ayudan a formular las preguntas debidas y a determinar las áreas que requieren más atención; proporcionan también indicios de las causas de una situación debilitada o mejorada.

2.1. ANÁLISIS DE RAZONES

El análisis financiero tiene ciertas limitaciones. Posiblemente el problema principal sea la tendencia a concentrarse en las razones y porcentajes como si fueran fines en sí mismos y no se les da el significado que se merecen. Si se consideran las diferentes partidas de un balance general y de un estado de resultados, existen literalmente cientos de posibles permutaciones y combinaciones de estas cifras. En lugar de realizar un sinnúmero de cálculos de estas razones, es mucho mejor tener en mente una idea clara de lo que se pretende conocer acerca de la situación de la empresa, para luego proceder a usar o diseñar las comparaciones más apropiadas.

Existe la dificultad de qué estándares deben usarse para que sirvan de base de comparación con las razones obtenidas del análisis financiero aplicado a las distribuidoras de maderas. Las fuentes de estándares se dividen en:

- Internas que se derivan del pasado de la compañía
- Externas (industriales) que se obtienen del promedio de un grupo de empresas de giro similar

Se puede decir que en México es nula la aplicación del método industrial por las siguientes desventajas:

1. Juicios personales en la elaboración de los estados financieros
2. Cierre de balance en fechas distintas
3. Diferentes épocas y situaciones (inflación o depresión)
4. Empresas similares pero no idénticas
5. Carencia de datos

La estadística que se puede obtener en nuestro país, es tan poco veraz que resulta imposible su aplicación práctica, por lo que no es posible obtener una base de comparación con otras distribuidoras de productos forestales.

El método de razones financieras simples, consiste en relacionar cifras de conceptos homogéneos de los estados financieros y de su resultado obtener consideraciones que sirvan para apoyar la interpretación acerca de la liquidez, estabilidad y rentabilidad de la empresa.

A continuación se expondrán las razones financieras más comunes:

Análisis de la solvencia

$$\text{Razón circulante} = \frac{\text{Activo circulante}}{\text{Pasivo circulante}}$$

El activo circulante constituido por los bienes disponibles garantiza la cobertura de las deudas próximas a vencer. Para tener una solvencia circulante buena, de acuerdo con el giro de la empresa, su relación puede ser menor de 2 a 1 de acuerdo al uso del crédito como un auxiliar económico.

$$\text{Prueba del ácido} = \frac{\text{Activo disponible}}{\text{Pasivo circulante}}$$

En esta razón se considera la liquidez de la empresa mediante la utilización de los valores fácilmente realizables que serían el activo circulante menos sus inventarios. Se considera buena una proporción que vaya de .20 a .50.

Análisis de la estabilidad

a) Estudio del capital

$$\begin{array}{r} \text{Pasivo total} \\ \text{-----} \\ \text{Capital contable} \\ \\ \text{Pasivo circulante} \\ \text{-----} \\ \text{Capital contable} \\ \\ \text{Pasivo fijo} \\ \text{-----} \\ \text{Capital contable} \end{array}$$

Origen del capital =

Estas razones son utilizadas para conocer la proporción existente entre el capital propio en relación con el capital ajeno. Respecto a la primera razón se puede aceptar como relación máxima la de 1 a 1. Respecto a las otras, es conveniente que la segunda de ellas sea superior.

b) Estudio del ciclo económico

$$\text{Rotación de cuentas por cobrar} = \frac{\text{Ventas netas a crédito}}{\text{Promedio de cuentas por cobrar}}$$

Al tomar la venta a crédito neta se compara con el promedio de los saldos mensuales de clientes, dará el número de veces que este promedio se desplaza a través de las ventas.

$$\text{Rotación de cuentas por pagar} = \frac{\text{Compras netas a crédito}}{\text{Promedio de cuentas por pagar}}$$

Indica el número de veces que se desplazan las deudas a corto plazo por adquisición de mercancías o materia prima, en relación al total de las mismas adquiridas en el ejercicio que se canaliza.

Las dos razones anteriores indicarán indirectamente el resultado de la aplicación de una buena o mala política administrativa por lo que en forma general podrá decirse, que mientras de un desplazamiento superior mejor será la política administrativa seguida.

$$\text{Convertibilidades} = \frac{360}{\text{Rotación de cuentas por cobrar}}$$

Se sabrá si el crédito concedido esté de acuerdo a la política administrativa y se recuperará en el tiempo razonable, para no entorpecer el ciclo económico.

$$\text{Convertibilidades} = \frac{360}{\text{Rotación de cuentas por pagar}}$$

Si se compara esta relación con la anterior, referente al crédito concedido por la empresa, se sabrá si ésta trabaja con ventaja de crédito o no el que le conceden sus proveedores.

De lo anterior se puede deducir que mediante un dato que represente el número menor de días de rotación en cuentas por cobrar, será más ventajoso ya que la duración del ciclo económico será corto y más rápido se recuperará el efectivo.

Análisis de la productividad

Estudio de la utilidad

Utilidad neta

Capital contable

Utilidad neta

Pasivo total + capital contable

Utilidad neta

Ventas netas

Estas razones muestran el rendimiento obtenido, de acuerdo a distintos factores y además la eficiencia de la política administrativa.

La primera razón señala la productividad obtenida de acuerdo a la inversión propia.

En la segunda razón se tomarán en consideración no solo los recursos propios, sino además los ajenos.

La tercera razón dará el rendimiento que por cada peso de venta obtiene la empresa:

Mientras mayor sea el rendimiento obtenido, será índice de una mejor política administrativa, que redundará en una situación financiera solvente y estable.

Es necesario comparar la utilidad con las ventas para precisar si la empresa está obteniendo el resultado normal de acuerdo al giro y volumen de sus operaciones.

2.2. PUNTO DE EQUILIBRIO ECONOMICO

El análisis del punto de equilibrio económico es la integración del sistema de costeo directo con el álgebra para efectos de planeación. Se utiliza el costeo directo, pues se hace una separación entre los costos fijos y los variables y se utiliza el álgebra pues a través de la

ecuación general de la recta $y = mx + b$, se va a determinar fundamentalmente cantidades a vender, para no ganar ni perder, que es en esencia, lo que el análisis de punto de equilibrio busca.

El punto de equilibrio es uno de los más avanzados e interesantes, por entrar al terreno de las estimaciones, predeterminaciones y presupuestos, dando una faceta distinta de otros métodos que se basan principalmente en datos históricos; también se utiliza para planear volúmenes de ventas para obtener utilidades o precios de ventas.

Los elementos del punto de equilibrio económico son:

1. Ventas.- deberán ser tomadas en forma global y además como dato adicional, el número de unidades vendidas.
2. Costo de ventas y gastos de operación. Estos se dividen a su vez en:
 - a) Costos y gastos fijos: Son aquellos que por su propia naturaleza no varían en su importe de ejercicio a ejercicio, o bien el gasto que se va a efectuar de acuerdo con los planes que la compañía tenga en perspectiva para el futuro y se determine de antemano. Como ejemplo encontramos: sueldos de oficina, depreciación en línea recta, cuotas del Seguro Social, rentas de oficina, etc.
 - b) Costos y gastos variables: Son aquellos que comúnmente varían con relación al volumen de ventas que efectúa la empresa, puesto que a mayor volumen de ventas, mayores gastos en la negociación. Respecto de estos gastos encontramos: comisiones a los agentes, horas extras, etc.
 - c) Costos y gastos semifijos: También llamados semivariables o semiconstantes. Son aquellos que dan elasticidad en determinar si un gasto o costo es fijo o variable, ya que varían según el criterio, o sea que el importe del costo o del gasto puede cargarse a uno de los dos grupos anteriores o bien puede prorratear entre los dos, se tienen aquellos que por su naturaleza no se definen con exactitud y suscitan controversias, por ejemplo: el pago del teléfono, telégrafos, correos, etc.

Para desarrollar el análisis de punto de equilibrio, se utilizan sistemas de ecuaciones simultáneas, en los cuales la ecuación de ventas tiene como ordenada el origen O, dado que si no venden ninguna unidad el importe de ventas va a ser cero y la pendiente será el precio. La ecuación general para ventas es la siguiente:

$$V = P \cdot Q$$

En donde: V = Ventas

P = Precio del artículo

Q = Cantidad de unidades

En el caso de los costos, se considera a los costos fijos como la ordenada al origen, pues haya o no ventas, se incurre en estos costos. Los costos variables se convierten en la pendiente de la recta, pues conforme aumentan las ventas de estos artículos, el monto de costos variables aumentará. La ecuación general de los costos totales se convierte entonces en:

$$CT = CF + CV \cdot Q$$

En donde: CT = Costo total

CF = Costo fijo

CV = Costo variable (unitario)

Q = Cantidad de unidades a venderse

El análisis del punto de equilibrio parte de la premisa de que las ventas deben ser igual a los costos para no ganar ni perder, es decir teniendo una utilidad cero. En forma de ecuación:

$$V = CT$$

$$U = V - CT = 0.$$

Sustituyendo los valores de ventas y costo total, la ecuación queda de la siguiente manera:

$$PQ = CF + CV \cdot Q$$

Despejando la cantidad (Q) a producir, queda:

$$Q = \frac{CF}{P - CV}$$

Como ya se mencionó, el análisis de punto de equilibrio se utiliza para planear volumen de ventas, para obtener ciertas utilidades predeterminadas y la fórmula general parte de que la utilidad es la diferencia entre las ventas y los costos totales. En forma de ecuación:

$$U = V - CT$$

$$U = PQ - (CF + CV \cdot Q)$$

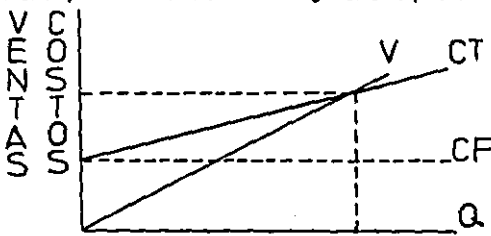
$$U = PQ - CF - CV \cdot Q$$

$$U + CF = PQ - CV \cdot Q$$

$$U + CF = Q (P - CV)$$

$$Q = \frac{U + CF}{P - CV}$$

Para hacer la representación gráfica del modelo de punto de equilibrio en el eje de las X, se grafican las cantidades Q y en el eje de las Y los importes de ventas y costos. Se acostumbra señalar una recta paralela al eje de las X, indicando que a cualquiera de esos volúmenes de ventas, los costos fijos son constantes. En forma gráfica se expresa:



En los mercados imperfectos, el modelo de punto de equilibrio ya no considera el volumen de ventas como variable a buscar, sino el precio al que se debe vender un determinado producto para obtener determinado importe de utilidades.

Despejando la variable precio (P) del modelo de punto de equilibrio con utilidades, se obtiene la siguiente ecuación:

$$P = \frac{U + CF + CV \cdot Q}{Q}$$

Dentro de las desventajas del modelo de punto de equilibrio están las siguientes:

- Considera precios de venta y costos variables y fijos, sin tomar en cuenta el volumen de ventas.
- Puede considerar un solo producto.
- Se olvida de considerar los costos semlijos.

CONCLUSIONES

La comercialización de productos forestales ha representado desde hace mucho tiempo, una de las actividades más importantes, no sólo de nuestro país, sino en el mundo entero, ya que de todos es conocido que gracias a las cualidades de la madera, su uso y aprovechamiento es prácticamente ilimitado.

Es fundamental establecer la organización técnica, económica y social para que con esto se fomenten planes de acción, en apoyo a la planeación integral que garanticen el desarrollo de las zonas forestales, el bienestar y superación económica del sector campesino, el mejoramiento de la industria actual, el establecimiento de empresas rentables y la atención para el bosque; por tanto, se deben concentrar los esfuerzos en tener capacidad organizacional, administrativa, contable, financiera y técnica para tener una creciente eficiencia económica.

Se debería impulsar y dar alicientes fiscales a industriales, ejidatarios, comuneros, pequeños propietarios, etc. que permitan aumentar la producción actual, sustituir parte de las importaciones y generar nuevas exportaciones que mejoren y equilibren la balanza de pagos del país; también incrementar el rendimiento de los bosques naturales y crear nuevos bosques como fuentes de abastecimiento y uniformidad de las maderas. En la medida que los recursos forestales sean más abundantes y de mayor calidad, podrán servir de mejor base económica para generar ingresos, empleos y permitir el crecimiento de la empresa.

En lo que se refiere a la organización contable de la empresa, se le debe dedicar una mayor atención e importancia, puesto que de ella se obtendrá toda la información necesaria para facilitar la toma de decisiones de la administración y si además ésta es rápida, oportuna y verídica, podrá ser considerada como el centro nervioso de la organización.

En el aspecto financiero, es indudable que las decisiones tomadas por el ejecutivo financiero, deberán estar respaldadas por un conocimiento íntegro tanto a nivel profesional, como de la empresa misma, con el fin de encontrar las soluciones adecuadas a los problemas financieros que pueda tener la organización, principalmente en épocas de grave inestabilidad económica como la que atraviesa actualmente nuestro país.

Como he mencionado anteriormente, una de las principales metas que persigue la empresa, es la evolución y desarrollo del negocio, de una manera rápida, firme y sostenida. Esto se logrará cuando además de contar con una eficiente y eficaz organización, se desenvuelva con la libertad que proporciona el cumplir con las disposiciones de carácter legal e impositivo a las que esté sujeta.

Con lo antes descrito, es mi intención despertar el interés de las nuevas generaciones profesionales hacia las empresas madereras, para que con sus conocimientos colaboren al desarrollo de este importante sector económico de México.

BIBLIOGRAFIA

1. Legislación Forestal. Editorial Porrúa. México, 1986.
2. Ley del Impuesto al Valor Agregado. Ediciones Contables y Administrativas. México, 1987.
3. Ley de Secretarías y Departamentos de Estado. Editorial Porrúa. México, 1987.
4. Ley del Seguro Social. Editorial Porrúa. México, 1987.
5. Baz González, Gustavo. "Curso de Contabilidad de Sociedades", Eds. Olimpia, S.A. México, 1982.
6. Brown, Nelson C., James S. Bethel. "La Industria Maderera", Ed. Limusa. México.
7. Calvo Langarica, César. "Análisis e Interpretación de los Estados Financieros", Publicaciones Administrativas y Contables, S.A. México, 1984.
8. Del Río González, Cristióbal. "Técnica Presupuestal", Ed. Contables y Administrativas, S.A. México, 1980.
9. Escuela Nacional de Agricultura, Chapingo, Eds. "Información Técnica de Bosques" Boletín del Departamento de Enseñanza, Investigación y servicios de bosques, México.
10. Johnson, Robert W. "Administración Financiera" Cía. Editorial Continental, S.A. México, 1982.
11. Macías Pineda, Roberto. "El Análisis de los Estados Financieros y las Deficiencias en la Empresa". Ed. Contables y Administrativas, S.A. México, 1983.
12. Reyes Ponca, Agustín. "Administración de Empresas", Ed. Limusa. México, 1981.
13. Sastrias Freudemberg, Marcos. "Contabilidad, Segundo Curso", Ed. Estinge. México, 1982.
14. Weston, J. Fred, Eugene F. Brigham. "Fundamentos de Administración Financiera de Empresas", Ed. Interamericana. México, 1985.
15. Villegas H., Eduardo. "La Información Financiera en la Administración", Ed. Laro. México, 1982.