



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO

FACULTAD DE ESTUDIOS SUPERIORES CUAUTITLAN

**EL DESARROLLO PROFESIONAL DEL LICENCIADO EN
CONTADURÍA EN LA INDUSTRIA CARROCERA**

TRABAJO PROFESIONAL

QUE PARA OBTENER EL TITULO DE:

LICENCIADA EN CONTADURÍA

P R E S E N T A

MINERVA GARCÍA CONTRERAS

ASESORA L.C. VERENICE TRUJILLO ALBARRAN

CUAUTITLAN IZCALLI, ESTADO DE MÉXICO

2007



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.



FACULTAD DE ESTUDIOS SUPERIORES CUAUTITLAN
 UNIDAD DE LA ADMINISTRACION ESCOLAR
 DEPARTAMENTO DE EXAMENES PROFESIONALES

ASUNTO: EVALUACION DEL INFORME
 DEL DESEMPEÑO PROFESIONAL



DRA. SUEMI RODRIGUEZ ROMO
 DIRECTOR DE LA FES CUAUTITLAN
 P R E S E N T E

ATN: L. A. ARACELI HERRERA HERNANDEZ
 Jefe del Departamento de Exámenes
 Profesionales de la FES Cuautitlán

Con base en el art. 26 del Reglamento General de Exámenes y el art. 66 del Reglamento de Exámenes Profesionales de FESC, nos permitimos comunicar a usted que revisamos EL TRABAJO PROFESIONAL:

El Desarrollo Profesional del Licenciado en Contaduría en la
Industria Cermcera

que presenta La pasante: Minerva García Contreras
 con número de cuenta: 09913381-8 para obtener el título de :
Licenciada en Contaduría

Considerando que dicho trabajo reúne los requisitos necesarios, otorgamos nuestra
 ACEPTACION

ATENTAMENTE
 "POR MI RAZA HABLARA EL ESPIRITU"

Cuautitlán Izcalli, Méx. a 22 de Octubre de 2007

PRESIDENTE	<u>M.C.E. Rosa María Olvera Medina</u>	
VOCAL	<u>M.C. Nora Gureño Peza</u>	
SECRETARIO	<u>L.C. Verenice Trujillo Alberrán</u>	
PRIMER SUPLENTE	<u>M.A. Antonio Rangel Pineda</u>	
SEGUNDO SUPLENTE	<u>L.C. Aldo Viguera García</u>	



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO
FACULTAD DE ESTUDIOS SUPERIORES "CUAUTITLÁN"
SECRETARÍA DE ESTUDIOS PROFESIONALES
COORDINACIÓN DE LA CARRERA DE LIC. EN CONTADURÍA

OFICIO: FES/CLC/574/VIII/07

ASUNTO: Resultado de Verificación de Documentos.

L.A. ARACELI HERRERA HERNÁNDEZ
JEFA DEL DEPARTAMENTO DE EXÁMENES
PROFESIONALES DE LA FES CUAUTITLÁN
P R E S E N T E

Con fundamento en los artículos 62 inciso c) y 63 del Reglamento de Exámenes Profesionales de la Facultad de Estudios Superiores Cuautitlán, y en el entendido de que la pasante **MINERVA GARCIA CONTRERAS** con número de cuenta **09913381-8** solicita la Opción de Titulación por **Trabajo Profesional**, se ha realizado la verificación de documentos probatorios presentados por la interesada y manifestamos a usted que dichos documentos avalan el desempeño profesional de la egresada.

El título que llevará su trabajo profesional es: **"El Desarrollo Profesional del Licenciado en Contaduría en la Industria Carrocera"**.

ATENTAMENTE
"POR MI RAZA HABLARÁ EL ESPÍRITU"

Cuautitlán Izcalli, Edo. de México a 31 de agosto de 2007

Vo. Bo.

M.C. NORA CUREÑO PEZA
COORDINADORA DE LA CARRERA

Vo. Bo.

L.C. VERENICE TRUJILLO ALBARRAN
ASESORA DEL TRABAJO PROFESIONAL

c.c.p. M.C. Nora Cureño Peza. - Coordinadora de la Carrera.
L.C. Verenice Trujillo Albarran. - Asesor.
Minerva García Contreras. - Pasante.

AGRADECIMIENTOS

Me siento profundamente agradecida a todas las personas que se han cruzado en mi vida y que me han inspirado, conmovido e iluminado con su presencia.

También expreso mi reconocimiento y mi gratitud a las siguientes personas por su extraordinario apoyo y sus contribuciones en mi vida y en la creación de mi memoria.

A ti Minerva Contreras Oliveros, tu mamacita linda como un testimonio de infinito aprecio y eterno agradecimiento por el apoyo y consejo que siempre me has brindado y con el cual he logrado realizar la mas grande de mis metas, siendo para mi la mejor de las herencias, tu mami que me enseñaste a ver las cosas que deseo como si ya fueran mías. Te amo.

A mi Gus por el infinito amor, paciencia y apoyo que me brindas en todo momento y por permitirme robarte mucho del tiempo en el que merecía que estuviera contigo. Te amo cosa mosa.

A yollin por ser mi ejemplo de vida, mi reto, tu que me enseñaste el valor de la competencia festejando mis éxitos y llorando con mis derrotas enseñándome que estas alimentan el alma.

A mi papá quien me hizo mucha falta en mi vida, y como un testimonio de que soñar es el principio de la vida. Papá todo lo que soy es el resultado de lo que soñé, sueño y soñaré. Te quiero.

A usted quien no tuvo que ser de mi sangre para demostrarme el gran amor incondicional que me profeso, a usted que hasta el día de hoy me hace mucha más falta de lo que imaginé, usted que estuvo ahí a mi lado cuando más lo necesite, y que sé sigue estando a lado de Dios. Usted quien fue mi padre, mi amigo incondicional, mi confidente, mi sonsacador y aunque nunca le gustó que lo dijera fue mi maestro, usted mi amado PROFESOR ALEJANDRO AMADOR ZAVALA. Lo extraño mucho, este fue su sueño ahora cristalizado y se que esta aquí a mi lado. ✝

A mis queridos amigos por su amor y apoyo:

Alejandra y Lizbeth de la prepa 4
Karla, Cristina, Ruth, Elena y Lupita por ser mis amigas en la Fes-C

A Industrias Zubiría, al Dr. Jesús Zubiría, C.P. Jaime y al Ing. Oscar por permitirme trabajar en su empresa y poder desarrollar mi memoria profesional cristalizando uno más de mis sueños.

A Guadalupe Machaen, Alejandro Amador y José Luis González por ser mis maestros personales en mi vida profesional.

A la UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO, por ser mi segunda casa por mas de ocho años, mismos que marcaron mi vida y que jamás olvidare.

A la Facultad de Estudios Superiores Cuautitlán por ser la cuna de grandes profesionistas, y donde conocí al amor de mi vida y me dio las herramientas de ser una profesionista.

A ti JEHOVÁ DIOS por darme la oportunidad de disfrutar este momento, por hacerme tan dichosa, por que gracias a ti soy tan feliz, gracias padre por darme la familia que tengo, la inteligencia y sabiduría, y el amor que me permites dar.

A mi pachas por que no importa la hora, el día o el clima siempre me haces sentir que la vida tiene sentido. Te amo bebe.

A ti Verenice Trujillo por ser mi amiga y mi asesora, por dedicarme tu tiempo, por que este es nuestro primer proyecto juntas, y por que es "EL DESPERTAR DEL PUMA"



ÍNDICE

	INTRODUCCIÓN	I
CAPÍTULO I	ANTECEDENTES LABORALES	1
1.1	INDUSTRIAL ACEITERA	2
1.2	ETAPA ESTUDIANTIL	4
1.3	BRISEÑO SIERRA ABOGADOS	6
1.4	UNIÓN GANADERA REGIONAL DEL ESTADO DE MÉXICO	9
1.5	EL DESPERTAR DEL PUMA	12
CAPÍTULO II	MI HISTORIA EN INDUSTRIAS ZUBIRÍA	14
2.1	MARZO 2006	15
2.2	LA ENTREVISTA	16
2.3	LA RENUNCIA	17
2.4	MI PRIMER DÍA EN INDUSTRIAS ZUBIRÍA	19
CAPÍTULO III	ASPECTOS GENERALES DE INDUSTRIAS ZUBIRÍA	21
3.1	MISIÓN, VISIÓN Y OBJETIVOS	22
3.2	ACTIVIDAD DE INDUSTRIAS ZUBIRÍA	22
3.3	ACABADOS DE CAJAS SECAS	24
3.4	ACABADOS DE CAJAS ISOTÉRMICAS	29
3.5	REPARACIONES	33
3.6	ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL DE INDUSTRIAS ZUBIRÍA	34
CAPÍTULO IV	VÍNCULO ENTRE EL DEPARTAMENTO DE CONTABILIDAD Y LAS DIFERENTES ÁREAS	49
4.1	CONTABILIDAD COMPRAS Y ALMACÉN	50
4.2	CONTABILIDAD VENTAS Y FACTURACIÓN	52
4.3	CONTABILIDAD COBRANZA Y FACTURACIÓN	53
4.4	CONTABILIDAD TESORERÍA Y CUENTAS POR PAGAR	54



4.5	CONTABILIDAD Y RECURSOS HUMANOS	57
CAPÍTULO V	ASIENTOS CONTABLES MAYO 2007	59
5.1	CATALOGO DE CUENTAS	61
5.2	GUÍA CONTABILIZADORA	68
5.3	DIARIO GENERAL MAYO 2007	70
	ANÁLISIS Y RECOMENDACIONES	94
	CONCLUSIONES	98
	BIBLIOGRAFÍA	99



INTRODUCCIÓN

El campo de actuación del Licenciado en Contaduría es muy amplio, de modo que podemos ejercer como profesionales independientes o de manera dependiente; dentro de esta última, nuestra participación puede ser dentro de entidades públicas o privadas, esto depende de las decisiones propias del profesionista, lo que es indiscutible es que los servicios que prestan ya sea los Contadores Públicos y los Licenciados en Contaduría son indispensables en cualquier organización.

En mi caso particular, me he desempeñado como profesional dependiente y es precisamente sobre mi actuación competitiva y profesional que voy a tratar en esta Memoria de Desempeño Profesional.

La presente Memoria esta dividida en 5 Capítulos. En el Capítulo I, hablo sobre mis antecedentes laborales, es decir, desde mi primer empleo, hasta el momento en que tuve que retirarme para ingresar a la Compañía denominada Industrias Zubería; que es precisamente de esta entidad de la cual expreso mi mayor experiencia laboral.

Dentro de este mismo Capítulo hay una parte denominada “EL DESPERTAR DEL PUMA”, en donde no hablo precisamente de aspectos laborales, pero si de situaciones que marcaron mi vida personal y profesional.

En el Capítulo II, hablo de la toma de decisiones y el proceso que lleve para ingresar a Industrias Zubería, desde la entrevista, los cambios y dudas que tuve hasta mi primer día en esta empresa que me dio la oportunidad de desarrollar este proyecto que ahora presento a ustedes.

En el Capítulo III, menciono de manera general que es Industrias Zubería, el giro del negocio, su historia, sus fundadores y la forma en como se administra.

El contenido del Capítulo IV, trata aspectos más específicos de mi desempeño profesional, pues menciono la importancia del área contable y las demás que integran Industrias Zubería. En este Capítulo externo a detalle mi función como Subcontador de la empresa y mi interacción con los demás departamentos de la empresa, asimismo, hago la descripción de los departamentos que integran



EL DESARROLLO PROFESIONAL DEL LIC. EN CONTADURÍA EN LA INDUSTRIA CARROCERA

Industrias Zúbiría y la relación que existe con Contabilidad, que es el área donde me desempeño profesionalmente.

En el Capítulo V ejemplifico por medio de asientos contables en un formato de Diario General las Pólizas que se elaboran en Industrias Zúbiría, mismas que son mi responsabilidad mostrando de esta forma las operaciones más comunes en un período de un mes en la empresa. Y es precisamente de esta manera que quiero compartir con ustedes mi desempeño laboral dentro de esta organización.

Posteriormente al Capítulo V, expongo un apartado de análisis y recomendaciones que hago de Industrias Zúbiría, donde sugiero algunos aspectos que podrían mejorar el funcionamiento de la empresa.

CAPÍTULO 1

ANTECEDENTE

S

LABORALES

1.1 *INDUSTRIAL ACEITERA*

Mi primer empleo en forma, fue en Industrial Aceitera, S.A. de C.V., empresa española dedicada a la fabricación de aceite vegetal comestible y sus derivados como son el jabón y la salea.

La planta productiva esta ubicada en Km. 20 1/2 Carretera México Cuautitlán, apartado 182, Tlalnepantla Estado de México, y las oficinas administrativas en Circuito Músicos s/n Ciudad Satélite Tlalnepantla Estado de México.

Ingresé a Industrial Aceitera, S.A. de C.V. En mayo de 2004 cubriendo una incapacidad por maternidad, cuyo plazo únicamente era por 3 meses; una de mis funciones entre otras era la elaboración de pólizas diario generadas por la aplicación de reembolsos de gastos, ya que esta empresa a su vez se subdividía por centros de costos de distribución del producto, ubicados en los siguientes estados de la República Mexicana: Jalisco, Hidalgo, Morelos, Guerrero, Veracruz, Quintana Roo, Mérida, Estado de México, San Luis Potosí, etc.

Estos centros generaban diversos gastos de administración y venta como son el pago a los agentes de venta, pago de teléfono, luz, agua, sueldos y salarios del personal que ahí labora, así como propinas a los cargadores, gasolina, casetas de peaje, pasajes a cobradores, renta, entre otros más, cada centro de costos o centro de distribución, enviaba semanalmente los comprobantes del gasto así como una relación de asistencia del personal, las ventas y cobros.

Las relaciones antes mencionadas llegaban al corporativo en las oficinas de Ciudad Satélite, por medio de valijas cerradas con llave acompañada de una lista del contenido de la valija firmada por el responsable del centro de costos.

Otra de mis funciones era acomodar los documentos de las valijas de acuerdo al catalogo de cuentas, hacer un resumen general y aplicar la póliza de Diario y, tramitar al departamento de tesorería el cheque correspondiente al pago. Esta función era monótona, debido que semana a semana sucedía lo mismo para todos los centros de costos.

El tiempo transcurría, y el plazo era cada día menor, sabía que existía la posibilidad de quedar contratada, por mínima que esta fuera, todo dependía de una persona, aquella a la que yo estaba cubriendo.

Posteriormente, al termino de mi contrato a una semana de mi salida de Industrial Aceitera, S.A. de C.V., llego una notificación de la Secretaria de Administración Tributaria (SAT), indicando que se debía presentar la información financiera del ejercicio fiscal 2002; así como documentos y declaraciones de años anteriores. Pero justamente ese año en cuestión, falleció el socio fundador y la junta de administración hizo cambios radicales en los departamentos, modificando el control interno establecido, generando conflictos entre los trabajadores y por consecuencia hubo mucha rotación de personal, provocando que los documentos y la información solicitada no

estuviera en orden ni completa, pues no se hicieron las declaraciones provisionales, ni las informativas.

Fue entonces cuando el Gerente de Contabilidad al enterarse que la persona que supuestamente regresaría de su incapacidad había renunciado por así convenirle a sus intereses personales, me ofreció firmar un contrato otorgándome la permanencia por tiempo indeterminado.

Acepte la responsabilidad y fue entonces cuando mis funciones cambiaron, ya que en un plazo de 40 días hábiles debía arreglar y poner en orden los documentos y la información solicitada para presentarla en las oficinas del SAT.

Al término del plazo de 40 días, resolviendo con éxito a la auditoria del SAT y por no descuidar mis estudios ya que me encontraba estudiando el 6to semestre de mi carrera, decidí renunciar. Cerrando así un ciclo muy importante en mi vida profesional.

Cuando informé al contador de mi renuncia, me ofreció un arreglo de horario y sueldo incrementándolo nuevamente en un periodo de 1 mes, pero la oferta no competía con mis ideales y mi afán por terminar con éxito mis estudios pues no los quería descuidar y tampoco quería descuidar el trabajo ya que este absorbía demasiado tiempo y las distancias eran relativamente largas, además el horario no me favorecía en lo absoluto.

Así que renuncié en noviembre de ese mismo año, llevando conmigo un gran aprendizaje, y continuando mis estudios, que para mí eran muy importantes, aplicando a su vez lo que los profesores me enseñaron, y lo que aprendí en Industrial Aceitera, S.A. de C.V.

1.2 *ETAPA ESTUDIANTIL*

Para continuar con mis antecedentes laborales, profesionales y personales, deseo resaltar una relación de amistad que viví en mi etapa de estudiante en la UNAM.

Cuando recibí la carta de aceptación a la Facultad de Estudios Superiores Cuautitlán, cambio mi vida totalmente, mis sueños se estaban realizando. Recuerdo que ingrese con mucho entusiasmo, pero a la vez con miedo, tenía entendido que en esta etapa de mi vida estudiantil seria muy diferente a la Preparatoria inclusive a la Secundaria, sabia que a este nivel ya no tendría la protección familiar, que ya mi mamá no podría ayudarme a solucionar las diferencias que se pudieran suscitar con profesores o alumnos, que la responsabilidad de aprender era completamente mía, era mi futuro.

Los primeros días en la Facultad me sentí ajena, desorientada pues las estructuras eran más grandes, todo el mundo estaba en su rollo, me sentí como un niño con juguete nuevo, quería ver todo, conocer gente, aprender.

En la Facultad como en todas las instituciones educativas a las que he asistido se encuentran buenos y malos profesores, a mí para comenzar mi carrera profesional me asignaron profesores mecánicos en mi opinión.

Recuerdo que yo deseaba ser contador, pues mi mamá lo es, y yo quería ser como ella, tenía una vaga idea de lo que era la contabilidad y para que servía.

Creo que la mayoría de mis compañeros tenían la misma percepción que yo, sabíamos que en nueve semestres seríamos contadores, lo que ignoraba era lo que me iba a costar, cuando eres adolescente crees dominar todas las situaciones, y así me sentía yo “toda poderosa”. Pero no contaba con que el mundo no giraba a mi alrededor.

Mis primeros semestres fueron agonizantes, cargaba aparte de mi mochila una gran responsabilidad que incluían trabajos, tareas, practicas dejado atrás mi vida social que pensaba yo crecería en la universidad, es una gran mentira.

Fue entonces que vivía en la biblioteca, parecía un zombi solo pensaba en como resolver todas las tareas y llegar temprano a casa para descansar. En un día de crisis colectiva con mis compañeros paso un profesor que nunca antes había visto y se acerco a la mesa de la biblioteca sonriendo y diciendo, ¿Cómo van? Nadie contesto, se sonrió una vez más y se fue.

Faltaban 5 semanas para finalizar el semestre y nadie había encontrado la forma de siquiera decir ya encontré la idea medular de contabilidad, ese día era viernes había fiesta y todo el grupo de 1er semestre en la biblioteca. Ese día termino para mi con un severo dolor de cabeza, cuando me retire de la facultad rumbo al paradero de camiones reapareció aquel profesor burlón preguntándome ¿ya terminaron? No le conteste y me dijo ve mañana a mi cubículo, yo te ayudo a resolver tus dudas.

Así lo hice fui el sábado a la escuela y fue así como conocí a una gran persona que marco la diferencia en mi vida tanto personal como en el ámbito académico, me refiero al Profesor Alejandro Amador Zavala, quien fue mi guía, un gran amigo, si así se le puede llamar a los Ángeles terrenales. Lo recuerdo siempre entregado a la UNAM, siempre dispuesto a ayudar a los alumnos, siempre amigo.

Él me ayudo no solo a resolver la famosa “BIENVENIDA” si no también con otras materias, se encargo de asesorarme en cuanto a trámites, a rescatarme de la ignorancia en la que vivía. Era una persona con gran calidad humana, se porto conmigo a la altura de un padre, pues para mi eso fue un padre excepcional.

Gracias a él, conocí a muchas personas, entre ellas recuerdo con cariño a Ruth, Cristina, Elena, Diana, Angélica, Carla, Yolanda, Ulises, Verence y a Lupita, por nombrar a algunos compañeros sin dejar a un lado la excelente

relación con los profesores Rosa María Olvera, Jaime Navarro, José Luis Cuicas, entre otros.

Mismas que hicimos una muy buena amistad que por cuestiones de tiempo y distancia nos hemos alejado, pero sabemos que nos une algo inexplicable.

En mayo de 2004 falleció el Profesor Amador, para mi fue una pérdida que a la fecha no he podido superar, dejó en mi un gran vacío. Todavía recuerdo ese día, pues estábamos juntos casi todo el tiempo, yo iba a entrar a trabajar a Industrial Aceitera, y me acompañó a tramitar la hoja rosa del IMSS, y documentos que me solicitaban, justo después que lo deje en su casa fue cuando un infarto lo sorprendió terminando así con su vida.

A la muerte del Profesor Amador, prometimos ayudarnos entre nosotras, y así fue que la amistad continuó, obviamente ya no entre todas pero si continuamos frecuentándonos la mayoría.

1.3 *BRISEÑO SIERRA ABOGADOS*

Una de ellas en especial, Guadalupe Machaen Ramos, me invito a trabajar con ella, ya que su vida profesional era muy prometedora y antecedía que teníamos una amistad muy entrañable, así que a partir de diciembre de 2004 inicié a trabajar en el Despacho Briseño Sierra Abogados, S.C.

Lupita formó una asociación con Marco Briseño y Ricardo Briseño, dueños del buffet, despacho dedicado al factoraje bancario principalmente, se realizaba el cobro de la cartera vencida de BANCOMER y BANAMEX, por medio de aspectos legales jurídicos. Así mismo se llevaban asuntos de carácter legal en la especialidad civil, penal, mercantil, laboral etc., como son divorcios, herencias, embargos, contratos de compra venta, arrendatarios, mercantiles, y la reinstalación por despidos injustificados en una demanda laboral; además de tener bajo su cargo la contabilidad del mismo despacho y clientes adyacentes a éste.

Mis funciones eran:

- Apoyarla en la contabilidad del despacho.
- Clasificar los reembolsos por concepto de gastos originados de la actividad de los abogados en el ejercicio de litigio.
- Determinación de peritos valuadores y pago a los peritos, ya que estos emitían su opinión, o fallo a favor o en contra del banco para así publicar la sentencia en el Diario Oficial de la Federación, en caso de no encontrar a la persona procesada en su domicilio conocido. Esto de publicar la sentencia o las citas en los juzgados disminuía el riesgo de amparos por desconocimiento de causa, negación del juicio o cualquier otro recurso de justificación para la parte demandada.
- Facturación del despacho hacia el banco de acuerdo al avance procesal, esto se efectuaba por medio de un programa del banco donde se

mostraban las instancias o el fallo definitivo, mismo que funcionaba de manera confidencial y por medio de claves y nip de usuarios con vigencia de una semana y en el caso de desuso en el transcurso de 10 minutos caducaban dichas claves de acceso.

- Llevar la contabilidad de personas físicas, clientes del mismo despacho y clientes propios de Lupita.

Otra de las actividades que yo realizaba en ese despacho, era la contabilidad de otras sociedades civiles como escuelas, despachos, notarías y oficinas en general.

La mayoría de nuestros clientes sabían de nosotros por recomendación de juicios jurídicos que se realizaban en el buffet de abogados y, se sabía por ende de que existía un departamento de contabilidad independiente, por lo que así era la forma de la obtención de nuestros clientes.

Como es sabido, una persona solo busca ayuda contable cuando existe de por medio una demanda de atención a través de entes gubernamentales, como son exhorto, un citatorio o requerimiento legal. Era así como nos visitaban por que habían recibido una notificación, para la presentación de la información de sus situación fiscal como eran declaraciones provisionales, informativas o anuales, pago de impuestos, presentación de documentación probatoria que ampare la declaración presentada y, en la mayoría de los casos esta información no existía o simplemente no se habían hecho las declaraciones complementarias, o su situación fiscal no estaba en orden, ya que se presentaban casos en los que el contribuyente dejaba de ejercer su actividad y no informaba a las autoridades correspondiente de su situación.

En fin, casos como estos eran comunes para nosotros y nuestra labor principal era darle asesoría y explicarle las posibles soluciones de manera que no se afectara al contribuyente. Por la premura de los actos cuando se presentaba el caso, tramitábamos un recurso de revocación por alguna inconformidad o desacuerdo con los lineamientos legales para la elaboración, envío y recepción de los requerimientos como son:

- Falta en forma del requerimiento.
- Error en fecha.
- Incongruencia en la información solicitada es decir, si el requerimiento solicitaba documentación de inscripción al R.F.C del año 2000 y el contribuyente tenía documento probatorio de inscripción del año 2001.
- Firma facsímil con sello o electrónica, ya que la ley manifiesta que debe presentarse en periodo y enviada por el representante de rango en el SAT.

Errores como esos nos servían para ganar tiempo en la organización de la información, presentar las declaraciones y hacer los pagos correspondientes para mitigar el pago de recargo o actualizaciones que en su caso hubiere.

También daba asesoría a contribuyentes que se iniciaban en el acto de la recaudación, en su caso en que régimen les convenía darse de alta en la

Secretaría de Hacienda y Crédito Público de acuerdo a su actividad, a sus ingresos, etc.

Actualización en trámites como son: inscripción al Registro Federal de Contribuyentes, cambios de domicilio, ampliación de actividad, suspensión de actividades, disolución de alguna sociedad, fusión, incremento en su capital, compra o venta de activos, inversiones, contratos, etc.

En este despacho, aprendí a utilizar la Ley del Impuesto Sobre la Renta (LISR), los reglamentos, El Código Civil, La ley del IVA, La Ley General del Sociedades Mercantiles, etc., y aplicarlos en un caso real, ya que cada cliente tenía un caso en particular y se tenía que darle un tratamiento diferente de manera que ambas partes quedáramos satisfechas en la elaboración del trabajo.

A tiempo se me presentó la oportunidad de poder llevar la contabilidad de mis propios clientes, utilizando las instalaciones y el equipo necesario además de contar con la asesoría necesaria por parte de Guadalupe Machaen para poder desarrollarme profesionalmente, compartiendo experiencias tanto profesionales y personales.

Tiempo después lo que para nosotros empezó como un complemento al despacho, decidimos constituirnos como tal, ampliando el giro del despacho Briseño Sierra Abogados y Contadores Asociados S.C. formando en conjunto una sociedad, compartiendo ganancias y gastos, ya que era muy prometedor nuestro proyecto, necesitando después personal de apoyo ya que nuestro trabajo cada día era más intenso y el tiempo era relativo.

Pero como todo negocio, requería tiempo y atención por parte de ambas, pues la responsabilidad crecía momento a momento y, a mi la Universidad me absorbía la mayoría del tiempo, aunado a eso la ubicación del despacho y mi lugar de residencia, el agotamiento físico de mi parte era ya insostenible, me vi en la necesidad de renunciar a mis sueños de independencia, truncando así mi actividad independiente profesional, pero continué construyendo mi formación académica, quedándome como consuelo que a mi corta edad y a mi escasa experiencia me di cuenta que era capaz de formar un despacho más adelante.

El 30 de agosto de 2005 decidí renunciar con el apoyo absoluto de mi amiga la Lic. Guadalupe Machaen, a quien agradezco infinitamente el apoyo brindado, ya que sin ella no hubiera podido elevarme en vuelo hacia mis aspiraciones y logros personales.

1.4 *UNIÓN GANADERA REGIONAL DEL ESTADO DE MÉXICO*

Mi tercer empleo fue en la Unión Ganadera Regional del Estado de México, ubicada en la calle de Belisario Domínguez s/n, Zumpango Estado de México.

Ingresé a esta Institución en octubre de 2005, apoyando al señor Víctor Mazutti Soto, Presidente de la Asociación Ganadera Regional del Estado de México,

iniciando así, una etapa muy diferente en mi vida personal y profesional pues las actividades a realizar eran muy ajenas a mi profesión, con la única excepción del área administrativa, además de trabajar directamente con el Gobierno del Estado de México, tener bajo mi supervisión personal subordinado como lo eran mis secretarías Maricela Muro y Ariana Ramírez, médicos veterinarios, técnicos aretadores, etc., colaboraba a su vez con instituciones tan importantes en México como lo son la SAGARPA y SEDAGRO.

Sabía que desde un inicio sería un reto en mi vida, una lucha interior de demostrar mis capacidades. No es fácil trabajar con dependencias gubernamentales, pues los trámites que deberían ser sencillos de realizar, se complica por la burocracia existente en nuestro país, además de la mezquindad de los trabajadores públicos, pues en ese momento, el personal burocrático, al ver mi falta de experiencia, rechazaba mis trámites, los rezagaba o simplemente no les daba admisión.

Este tipo de situaciones, fueron para mí un obstáculo difícil de vencer, debido a mi inexperiencia de supervisora de trabajo, fue para mí una gran responsabilidad que logre controlar, llevando con éxito mis funciones en la Institución

La Unión Ganadera Regional del Estado de México, formaba parte de varias agrupaciones ganaderas y agropecuarias de México, entre ellas se encontraba el Comité de Fomento y Protección Pecuaria del Estado de México, la Unión Ganadera Regional de Zumpango, el Sistema Nacional de Identificación Individual Ganadera (SINIIGA) dependencia del Comité de Fomento y Protección Pecuaria del Estado de México, La Asociación Ganadera Regional del Estado de México y de Zumpango.

Mis funciones en la Unión Ganadera eran la administración de la dependencia ya que, bajo mi supervisión estaba la autorización de pagos por concepto de reembolso de gastos a médicos veterinarios en campañas zoonosanitarias, como era:

- La campaña de Fiebre Porcina Clásica (FPC)
- Brúcela y Tuberculosis para bovinos,
- PPD aviar y, Rabia para pollos y puercos.

Otra de las actividades que desempeñaba era la determinación de los impuestos de la asociación así como de los asociados, la coordinación de programas en apoyo al ganadero como lo era el PROGAN, apoyos al pequeño productor con la compra de su cosecha, colocación de su producto en el mercado, ayuda en trámites gubernamentales, así como tramitar subsidios por parte del Gobierno del Estado de México.

Además me correspondía la autorización de las Guías Zoonosanitarias, que sirven para trasladar o movilizar al animal ya sea de un Estado a otro, su sacrificio en rastro o para que se de su comercialización.

Otra de mis funciones dentro de las campañas zoonosanitarias antes mencionadas era la distribución del medicamento como la vacuna por dosis y en el caso de curación se encontraban las jeringas, los marcadores, desinfectante y las agujas, y la vacuna por dosis.

Como ya lo había mencionado bajo mi supervisión estaban 2 secretarias, Ariana Hernández y Maricela Muro. Ariana se encargaba de la elaboración de las guías Zoonosanitarias, me asistía en trámites y procedimientos con la Unión y Asociación Ganadera y Marisela Muro, me apoyaba con las campañas zoonosanitarias y tramites con el Comité de Fomento y Protección Pecuaria del Estado de México, la SAGARPA y SEDAGRO

Las funciones de Ariana y Maricela eran secretariales, de archivo y recepción de documentos, la primera encargada exclusivamente de los socios de la Unión Ganadera y sus trámites gubernamentales y de Maricela todo lo relacionado con campañas animales.

Mi colaboración con el SINIIGA, un programa de identificación animal por parte del Comité, se inicio en 2003 con la finalidad de identificar el ganado, saber su linaje, edad y línea de reproducción es decir si era raza pura, criollo, semental, descendencia, dueños anteriores, en fin, saber con precisión la trayectoria del animal.

Este control de identificación se llevaba a cabo por medio de tarjetas de identificación y un par de aretes, donde por medio de un código de barras y un chip se cruzaba la información. En las tarjetas se ponía la edad del animal, su raza, antecedentes raciales, etc. Estas tarjetas contenían toda la información del animal incluyendo la de sus productores, para posteriormente ser ingresada en un sistema informático confidencial al que solo tenía acceso el interesado para su compra.

En este sistema solo se identificaban vacas y becerras en calidad reproductiva y las cabezas de sementales ya que a diferencia que los toros y becerros su vida es corta pues la mayoría de estos son para engorda, pie de cría y sacrificio.

Mi labor aquí era visitar a los productores registrados para comprobar que efectivamente existiera el ejemplar, tomarles un reporte y enviarlo a Toluca para que ellos determinaran de acuerdo a este si se apoyaba al productor o no. Verificar con el municipio la cantidad de cabezas registradas para dar apoyo de manera equitativa a todos.

Como también es subsidiado por el gobierno eran pocos los productores beneficiados, pues este programa tenía un costo de \$40.00 por paquete, el gobierno de igual manera aportaba un 50% y el productor el otro tanto.

Los aretes son fabricados en Francia y enviados codificados para su identificación, es por esta razón que se debía tener la certeza de la cantidad pues el arete también contenía información del ganadero productor como son claves de identificación dirección y linaje del animal.

El proyecto en un inicio fue voluntario ya que era prueba, pero a la fecha es obligatorio por las leyes mexicanas.

Además de hacer la visita al productor y corroborar la información dada al municipio, emitir el reporte y enviarlo a Toluca, debía revisar las listas de demanda, verificar que el animal cumpliera con los requisitos, y al tener ya la autorización del pedimento, hacia la logística de pedimento, pago y recepción de los paquetes de aretes con sus tarjetas de identificación, para posteriormente separarlas por productor en paquetes y entregarlas a los técnicos aretadores, coordinarlos en la ejecución del programa y acompañarlos para que la colocación de los aretes fuese correcta y el llenado de las tarjetas también, mi función prácticamente era de supervisión y rectificación.

Cuando se aretaba el ganado se procedía al llenado de un acta compromiso de no destrucción y custodia del arete por que en caso de muerte o sacrificio del animal el arete debía ser devuelto al SINIIGA para su destrucción o custodia y eliminación de la información contenida en la misma procediendo a su vez a darlo de baja en el sistema informático. Todo esto lo realizaba yo. Además visitaba frecuentemente los rastros para recuperar las orejas del animal, levantar un acta de muerte y proceder a hacer todo el trámite.

Yo fui contratada por el SINIIGA en enero de 2006, obligándome a renunciar a la Unión Ganadera ya que por falta de tiempo ya no podía continuar con la administración de la Institución, además de un incremento salarial importante. Pero siguiendo directamente involucrada con el proyecto ya que todo va ligado con base a los ganaderos.

1.5 EL DESPERTAR DEL PUMA

En diciembre de 2005, terminé mis estudios profesionales en la Universidad Nacional Autónoma de México, en la Facultad de Estudios Superiores Cuautitlán Campo 4, en la carrera de Licenciado en Contaduría, cerrando así una etapa esencial en mi vida.

A finales de 2005 y principios del 2006, mi vida tomo un rumbo muy diferente, hubo cambios en mi vida personal, pues estaba culminando etapas que en un futuro no muy lejano iba a cosechar los frutos de mis decisiones.

A finales de enero de 2006, uní mi vida a Gustavo Martínez, un hombre que llegó a mi vida cinco años antes una tarde cualquiera, un hombre que estuvo en toda mi carrera, que me ha apoyado infinitamente, que lloro conmigo la muerte de mi Profesor Alejandro Amador, sufrió a mi lado en el muro de los lamentos mis calificaciones, correteamos a los profesores para entregar trabajos, para reclamar calificaciones, trabajó incansablemente en proyectos de investigación, prácticas contables y tareas de mi carrera, festejó la culminación de mi carrera, viviendo a flor de piel la quema del libro, evento que anuncia el fin de una etapa y el comienzo de otra, hizo suya la ceremonia de entrega de Diplomas en el Colegio de San Idelfonso. Un hombre que ha festejado mis

logros personales haciéndolos suyos y que a la fecha es una pieza importante en la realización de esta memoria, ya que sin su apoyo incondicional me atrevo a asegurar no sería lo que soy ahora.

A partir de estas fechas y después de eventos importantes como la quema del libro, mi graduación y la entrega de diplomas, falta un último escalón. Mi titulación.

Evento que marcará la diferencia entre Minerva García Contreras y la Licenciada Minerva García Contreras.

Después del día de mi boda, regresando del sueño, el hombre que siempre me apoyo, empezó con una presión insistente para que obtuviera mi título. Fue entonces cuando tome la decisión de cerrar ese círculo importante en mi vida.

Para febrero, mi vida personal era otra, pero profesionalmente hablando, no me sentía totalmente satisfecha pues yo sabía perfectamente que en donde me encontraba trabajando nunca iba a trascender, pues mis actividades no tenían nada que ver con mis estudios, y aunque había vencido los retos y problemas normales de un trabajo sabía perfectamente que eso no era suficiente, eso no era para mí.

Fue entonces cuando inscribí mi currículum en OCC Mundial, una página de búsqueda y colocación de empleos, viendo pero no buscando algo en especial, pues el que yo tenía era muy cómodo, me quedaba muy cerca de mi casa, el horario era accesible y tenía privilegios que obviamente no deseaba perder, yo sabía perfectamente que al encontrar otro empleo tenía que empezar de abajo y que definitivamente no conservaría mi rango y posición, además me debía someter a un horario y claro la ubicación sería otra, lamentablemente en Zumpango, la productividad es mínima pues es un municipio ganadero y agricultor principalmente, entonces trabajo de mi carrera nunca lo encontraría en ese lugar, yo sabía que si quería evolucionar, debía de convencerme de que el cambio era básico. Así que seguí trabajando en la Unión, pero sin descartar la posibilidad de encontrar algo enfocado a mi profesión.

CAPÍTULO 2

MI HISTORIA EN INDUSTRIAS ZUBIRÍA

2.1 MARZO 2006

A finales de marzo de 2006 me llamaron de Zubiría Prestaciones y Servicios, S.C, la Lic. De Recursos Humanos, pidiéndome una cita pues argumentó que le gustaría que formara parte de la empresa por lo que me solicitaba una entrevista para ese mismo día el Jueves 23 de marzo de 2006, pues le urgía conocerme pidiéndome mi presencia para las 16:00 hrs. de ese mismo día. Para mi fue algo inesperado ya que mi aspecto no era del todo presentable, llevaba puesto mi overol de trabajo, y por las condiciones del mismo, muy sucia. De manera que mi respuesta fue negativa a sus expectativas, le respondí que me era imposible presentarme ese mismo día ya que me encontraba en Zumpango, esto es a una hora de distancia, y que necesitaba asearme ya que, venia regresando de una comisión y que no era prudente que me presentara así ante ella, es más ante nadie, es bastante

vergonzoso, pero ya con los compañeros vistos igual el protocolo de presentación pasaba por alto.

Ella entendió muy bien mi situación, aceptando entrevistarnos al día siguiente a las 9:00 hrs. en sus oficinas por lo que en mi mente empezó a fluir tal cantidad de dudas e ilusiones encontradas, aunado al hambre que tenía en ese momento, la suciedad de mis ropas y la emoción por haber terminado con éxito la visita al productor, ese día Jueves para mi parecía no tener fin. Yo anhelaba que el reloj marcara las 18:00 hrs. para irme a dar un baño y pensar con tranquilidad todo lo ocurrido, fueron muchas emociones para un solo día.

Recuerdo que esa noche no podía dormir, tenía un hoyo en el estomago, era un sentimiento de angustia, felicidad, duda, miedo, pensé mantener en secreto esa llamada y no comentar nada a nadie hasta no concretar nada, ya que llamadas como esas había tenido muchas, ofertas insuperables, ofrecimientos muy extraños, que solo terminaban como eso solo ofrecimientos, dejando en mi un sentimiento de fracaso que solo deprimían mi estado de animo. Es por eso que esta llamada la quería tener solo en secreto, quería controlar la situación.

2.2 LA ENTREVISTA

La mañana siguiente, llegue a las 8:45 AM con unos nervios horribles, y confieso nunca antes había llegado tan temprano a una cita, confieso que ni el día de mi boda llegue a tiempo. Pero esto era diferente, así que me baje de mi coche y me dirigí a la caseta de vigilancia, al encargado de la puerta le pregunte por la Lic. De Recursos Humanos, su nombre es Tania Valadez, pero el me respondió por una ventanita...

“No señorita la Lic. llega bien tarde el día de hoy, apoco la cito tan temprano?”

Fue justo en ese momento cuando mis nervios me traicionaron que lo único que deseaba era irme corriendo de ese lugar. Pero los empleados empezaban a llegar, así que una persona me dijo, espérela ya no debe tardar en llegar.

Más tarde él tomo el teléfono y como 5 minutos después me dijo que pasara hasta el fondo del caminito en unas oficinas en una caja de tráiler tipo camper con la Lic. Tania Valadez. Y fue en ese momento cuando pensé que este era el momento decisivo en mi vida, el momento donde todo iba a cambiar o para bien o para mal.

El tiempo que tarde en caminar hasta la oficina de ella pasaron en mi vida tantos eventos, la muerte del profesor Alejandro Amador, mi graduación, mi boda, pensé en mi futuro, en mi pasado y lo que estaba viviendo en ese

momento, mi aspecto reflejaba mucha seguridad, pero en mi interior era una niña la que se dejaba llevar por sus emociones.

Debo reconocer que en todas las entrevistas a las que había asistido nunca había sentido tal inseguridad o miedo, a la fecha no se que me ocurre cuando voy a mi trabajo, sigo sintiendo ese mismo nervio, esa ansiedad de la entrevista.

El tiempo se agoto, el camino por más que yo quería alargarlo ya no había más, solo me quedaban 2 escalones y al fin llegue y me presente ante algo que en mi mente cree enorme e inalcanzable, pero no, solo era un ser más, un compañero universitario que en medio de mi miedo hice enorme.

La entrevista realmente no fue larga, no me pregunto mi nombre ya lo sabia, solo recuerdo que me dijo, aquí se fabrican cajas para camión o camioneta, en este momento estamos fabricando alrededor de 100 cajas para Sabritas, el horario sería de Lunes a Viernes de 9:00 a 18:00 hrs. y los Sábados de 9:00 a 12:00 hrs., el sueldo que me ofrecía, las prestaciones a las que tenía derecho y me llevo a conocer al que seria mi jefe, el Contador José Luis González, solo sonreí, y me dijo acompáñame, entonces me llevo al otro extremo de la oficina, esa escena no había pensado por lo que me puse aun más nerviosa.

En mi mente solo repetía esto no lo había planeado, que le contesto cuando me pregunte cualquier cosa, para mi eran muchas cosas en tan poco tiempo.

El contador, es un hombre muy serio recuerdo que ese día nunca me miro a los ojos, me dijo, en "Zubiría" hay mucho trabajo, los dueños son muy especiales y no admiten errores, el trabajo no es muy difícil si estudiaste la carrera. Todo al respecto de contabilidad ya lo sabes, de mi parte si aceptas trabajar aquí, es explicarte los tecnicismos con los que trabajamos, enseñarte a usar el programa de contabilidad, y lo demás ya lo irás descubriendo con el paso del tiempo, mes a mes es lo mismo a diferencia de marzo que ya paso, por las declaraciones anuales, Diciembre por cierre de ejercicio físcal y fin de cada mes por los estados financieros que se presentan a la junta de accionistas, etc., etc., etc. Todo esto mirando su computadora y escribiendo no se que cosa. Jamás me miro a los ojos, es más, ni siquiera cuando me despedí me vio, hasta que se me ocurrió decirle, mucho gusto en conocerlo, recuerdo que lo dije con un tono burlón cínico, no se, lo único que quería era llamar su atención. Fue entonces cuando volteo. Su expresión fue de asombro, fue hasta ese momento que le llame la atención, y ese día pensé que nunca iba a terminar. Después de ese evento, estire la mano para despedirme, él se puso de pie y me acompaño con la Lic. Tania, para acordar los últimos detalles, como fueron el día de ingreso, la hora y demás.

Pasando eso me despedí, con una sonrisa que en mi gran boca no podía ocultar, porque no solo había vencido mis demonios interiores.

Saliendo de la empresa me sentí libre, me sentí triunfadora, simplemente vencedora.

2.3 LA RENUNCIA

Los días subsecuentes se me pasaron tan rápido, entregando mi administración de la Ganadera al M.V.Z. Francisco Peña, delegando responsabilidad en mis apoyos Ariana y Maricela, en fin deje todo en orden para la persona que me llegara a sustituir. Solo me faltaba una sola cosa. Hablar con Don Víctor Mazutti, otro gran conflicto, ya que con él llegue a establecer una amistad tan entrañable, de apoyo y comprensión, que me era muy difícil decirle así como así que dejaría de trabajar con él hasta el viernes 31 de marzo y que mi renuncia era irrevocable.

Ya había tomado la decisión de renunciar, solo me faltaba comunicársela al presidente de la ganadera.

Había intentado hablar con Don Víctor Mazutti desde el Lunes pero por un motivo desconocido para mi, no había tenido suerte en contactar una cita con él. Por lo presuroso del tiempo no lo intente mucho lo confieso, hasta que sentí la fecha encima le pedí una cita el Jueves, le dije que era muy importante. El solo me pregunto ¿no puede esperar para el Lunes? Solo me limite a contestarle no es muy importante que hable con usted. Así que me dijo nos vemos a las 8:00 de la noche en el café que esta afuera de un centro comercial.

Y así fue llegue a las 8:00 PM y el señor no estaba, obvio le llame y no contesto, su celular estaba fuera de servicio o del área no se, dieron las 8:30 y no llegaba, cuando sentí que el tiempo de espera era suficiente apareció ese hombre por la puerta de la cafetería.

El discurso que había planeado una y otra vez se me olvido, simplemente olvide lo que debía decirle, bueno no lo olvide solo no recordaba el discursito.

Empecé a tartamudear, y me dijo mirándome a los ojos, no soy nadie para cortarte tu deseo de volar a tu rumbo. Ya me imaginaba la premura de tu cita.

Fue ahí cuando me sentí tranquila y sin decirle discursos protocolarios, hablé con él como si fuera un gran amigo, le expliqué que quería probarme como profesionista. No hablamos mucho del tema solo me dijo en resumen...Que Dios te bendiga, ten mucha suerte, y ya sabes que cuentas conmigo para lo que se te ofrezca. Con ese final, me sentí confortada.

La semana siguiente fue muy presionada, entregando cartas, documentos de terminación de relación laboral, en fin todo ese papeleo que se arregla antes de irse. Los días pasaron sin poder detener o emplazar el tiempo.

El Sábado 1º de abril al fin llego, fue horrible, las despedidas nunca han sido algo agradable para mi, menos cuando entrañas una amistad verdadera.

Mis compañeras de trabajo, se limitaron a abrazarme y desearme triunfo y prosperidad.

Las 14:00 hrs. dieron y en ese momento fue cuando pensé, llegó la hora de cerrar un círculo en mi vida, prometiendo situaciones que hasta el momento no he podido cumplir por falta de tiempo. Ya saben, frecuentarnos, no dejar morir una bonita amistad, en fin, promesas sin cumplir.

2.4 *MI PRIMERA DÍA EN INDUSTRIAS ZUBIRÍA*

El día Lunes 3 de abril del 2006, al fin llegó, desde tempranas horas estaba despierta, nerviosa pero tranquila. Llegue a Industrias Zubiría, como a las 8:45 AM. Y al ingresar las personas ahí trabajando me recibieron como si tuvieran tiempo de conocerme. Al acto siguiente entro Tania, me indico donde debía checar mi entrada y mi salida.

El control de asistencia se lleva por medio de tarjetas que tienen impreso los días de la semana por ambos lados, en la parte superior una sección donde se imprime por computadora el numero de empleado, el nombre, departamento y, la empresa a la que se pertenece. La tarjeta sirve de control de asistencias, ya que en ella se registra por medio de un reloj checador, donde queda impresa la hora de entrada, el día y el año y cada empleado al entrar debe registrar personalmente su ingreso a la planta. Este acto se realiza inmediatamente en la recepción de la empresa.

Ese día registre mi entrada, firmé mi tarjeta, y espere a Tania a que hiciera lo mismo. Caminamos por el patio de operaciones hasta llegar a la oficina, esta vez el camino fue más corto que la primera vez que me presenté. Me indico el lugar donde realizaría mis funciones, permitiéndome modificar cualquier cosa que me desagradara, como era la posición del escritorio, el archivero, en fin. Al poco rato llegó el contador, recuerdo su entrada a la oficina, con las manos en las bolsas del pantalón, y con la mirada vaga, entre dientes se escucho un ¡buenos días!, conteste de igual manera, él simplemente continuo su camino a su cubículo, prendió su computadora, se quito su chamarra y fue hasta entonces que se dirigió a mi lugar, me dijo que bueno que ya estas aquí. Me limite a solo sonreírle.

En fin, me explico la operación del sistema informático, la forma de trabajar con él, y en ese momento dejo en claro las reglas del trabajo, me dio a grandes rasgos el modos operando de la empresa, y repitió lo antes dicho, cualquier duda, lo puedes revisar en registros anteriores o me preguntas y si no estoy muy ocupado te explico. En un principio se mostró muy agresivo y recesivo.

Ese día fue muy corto, solo deseaba ver todo el movimiento para darme cuenta y causar las menos molestias. Quería aprenderlo todo en unas horas, sabía que eso era imposible.

Los días subsecuentes fueron de mucho estrés para mí, sabía ya cuales serían mis obligaciones, pero no sabía como hacerlas.

Existía una torre enorme de pólizas cheque en mi escritorio, otra más de papeles que había que acomodar, capturar y archivar. Realmente era un caos total.

Recordando el día que fui a entrevistarme con Tania, me fijé de rápido el lugar que ocupo ahora y no había tal desorden, ahora que lo pienso lo debieron esconder para no asustar a los candidatos.

Industrias Zúbiría, era para mi una empresa totalmente extraña, todo lo que dominaba en cuanto a administrar aquí, era diferente, en mi cabeza solo circulaba una pregunta ¿A dónde te metiste Minerva?

A pesar de que toda mi vida he vivido en Cuautitlán Izcalli nunca había escuchado de esta empresa, y al estar aquí trabajando me entero que es una empresa con trayectoria amplia, que deseo compartir con ustedes, así mismo quiero resaltar que actualmente me encuentro laborando en esta empresa en el departamento de Contabilidad como Sub contador, y es de Industrias Zúbiría de quien quiero compartirles a detalle mi experiencia profesional.



CAPÍTULO 3

ASPECTOS GENERALES DE INDUSTRIAS ZUBIRÍA

Los fundamentos que se mencionan a continuación no pertenecen a ningún manual de operaciones, por lo que provienen de fuentes directas de los



propietarios, los datos sobre los productos que se fabrican y sus características los obtuve de un gran amigo el jefe de diseño Oscar Vilchis Espejel, y las fotografías con las que documento el presente trabajo fueron proporcionadas por Josué Vázquez Días, cómplices de este trabajo.

Industrias Zubiría, S.A. de C.V. esta ubicada en calle Delfín N° 5, Parque Industrial Cuautitlán, C.P. 54758, Cuautitlán Izcalli, Estado de México.

La historia de Industrias Zubiría, S.A. de C.V. inicia en 1989, con el Ing. Ignacio Zubiría Cornejo, y su hijo el Dr. Jesús Zubiría Alanís, decidieron fundar la compañía Talleres Zubiría S.A. de C.V., dedicada a la reparación de semi remolques, vehículos de carga pesada y carrocerías sobre chasis, además de la fabricación de carrocerías secas y refrigeradas.

Posteriormente en el año de 1997 se convierte en lo que actualmente es Industrias Zubiría, S.A. de C.V.

3.1 MISIÓN VISIÓN Y OBJETIVOS

La **Visión** de Industrias Zubiría es buscar el valor agregado al equipo de transporte, y ser una empresa líder enfocada en el servicio.

La **Misión**, es la búsqueda constante por mejorar con calidad el producto para satisfacer las necesidades de sus clientes.

Los **Objetivos** son:

- Alcanzar el mejor estándar de calidad en el mercado.
- Ser la mejor opción en precio y servicio para las empresas dedicadas al transporte.
- Convertirnos en socios de negocios y,
- Tener los mejores tiempos de entrega.

3.2 ACTIVIDAD DE INDUSTRIAS ZUBIRÍA

El giro de Industrias Zubiría es la fabricación, reparación y adaptación de equipo para el auto transporte, los productos que se fabrican en Industrias Zubiría se dividen en Cajas nuevas, reparaciones y venta de refacciones.

Las cajas nuevas son Redilas Fig. 1 y Cajas Secas Fig. 2, estas carrocerías o furgones se construyen con materiales de alta calidad, para hacerlas resistentes,



ligeras, versátiles y durables. Respondiendo así a las condiciones más exigentes del transporte, tomando en cuenta la opinión de los clientes y satisfaciendo sus múltiples necesidades.

Fig. 1





Fig. 2



3.3 ACABADOS DE CAJAS SECAS

INTERIORES:

- Forro de Triplay,
- Zoclo galvanizado,
- Rieles logísticos,



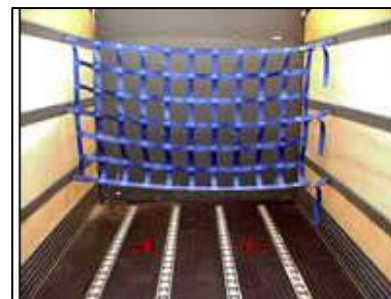


EL DESARROLLO PROFESIONAL DEL LIC. EN CONTADURÍA EN LA INDUSTRIA CARROCERA

- Forro acordonado galvanizado.



- Malla de retención; fabricada en poliéster de alta calidad que avalan las normas de seguridad establecidas.



- Rozaderas; fabricadas en madera de $\frac{3}{4}$ " forradas de hule espuma con fieltro, ideales para evitar maltrato de la carga.



- Bastidor; fabricado en puentes transversales y sobrebarra en perfiles de acero, doblado en frío tipo monten.



- Rieles horizontales reforzados para sujeción de carga o montar un segundo piso a la caja.



PISOS

- DE POLIETILENO: tableta plástica extruida de alta resistencia, con superficie anti derrapante, no sufre problemas de humedad y es anti bacterial.





- **PISO DE ENCINO:** recomendado a las maniobras de carga y descarga en las que se utiliza montacargas o patinetas, las cuales producen concentraciones importantes que pueden afectar el piso.



- **PISO DE RODILLOS NEUMÁTICO:**
Piso con sistema de rodillos neumáticos retráctiles con capacidad de carga de hasta 23 toneladas.



- **PISO DE ACERO:** sobre piso de lamina de acero anti derrapante en calibre 11 y 3/16", con base de madera según el tipo de carga.



PUERTAS

- **ABATIBLES:** cierre de leva en acero con acabado galvanizado de dos puntos con sistema de anti movimiento.
- **CORTINA:** puertas cortina de cubierta plástica de 3/4 "de espesor que facilitan la carga y descarga en andenes.
- **MATRACA:** fabricada en triplay de 3/4 "con cierre de uña de alta resistencia.

Todas se fabrican a la medida del furgón.





EXTERIORES

- ROMPEVIENTOS: fabricado en fibra de vidrio, ideal para lograr un mejor rendimiento en el consumo de combustible de la unidad.



- CON COPETE. En fibra de vidrio o acero inoxidable, o aluminio blanco.

- CUADRADO: elaboradas con aluminio natural, blanco o de acero inoxidable





Estas



características varían de acuerdo a las exigencias del cliente.

3.4 ACABADOS DE CAJAS ISOTÉRMICAS

CAJAS REFRIGERADAS: Se fabrican carrocerías isotérmicas con gran rentabilidad para el usuario que transporta productos alimenticios y



percederos, al ser ligera, higiénica, durable y eficiente en el enfriamiento y conservación de la temperatura.



PANEL EU-TEC: Se ha desarrollado la tecnología (EU-TEC) que nos permite construir un panel rígido con excelentes propiedades térmicas y estructurales.

El poliuretano en espuma rígida es el material más eficiente para conservar la temperatura al ser adecuadamente formulado y formado por inyección en prensas, se obtiene así un producto de alta calidad, el cual es ensamblado con perfiles de acero galvanizado y laminado con aluminio pre pintado blanco calibre 18 y lámina de fibra de vidrio de 2.Mm. El resultado es un panel EU-



TEC de una pieza que es muy ligero, resistente y de alto rendimiento pues no existen puentes térmicos ni fallas.



PISOS DE CAJAS ISOTÉRMICAS

- **ALUMINIO EXTRUIDO:** Piso fabricado con aluminio estructural con aleaciones. La estructura acanalada además de aumentar su capacidad estructural permite una excelente circulación del aire frío para obtener la temperatura requerida.
- **ALUMINIO ANTIDERRAPANTE:** fabricado en calibre 11 montado en una cama de madera y pegado con adhesivos especiales y selladores en el área. En este tipo de piso no existe filtración de agua.



- **RESINA EPÓXICA:** Novedoso sobre piso de resina epóxica y fibra de vidrio trenzada por su superficie continua y en varias capas, garantiza que no existan fisuras ni filtraciones de humedad, facilitando la limpieza, eliminándose el desarrollo de bacterias y los malos olores. Resistente al uso rudo y trabajo pesado.



INTERIORES CAJAS ISOTÉRMICAS

- **FORRO LINER PANEL:** material de importación fabricado en fibra de vidrio y poliéster de 2.Mm. de espesor, ideal para mantener las temperaturas de operación requeridas.
- **FORRO DE ALUMINIO NATURAL:** forro interior de aluminio natural en calibre 19 montado en una sola pieza.
- **FORRO DE LAMINA GALVANIZADA:** en calibre 24.
- **ZOCLO:** zoclo de acero galvanizado de 30 cm. de altura en una pieza troquelado.



- RIELES LOGÍSTICOS: rieles galvanizados en los costados para los sistemas de retención de carga.
- CORTINA DE CUTRÓN: cortina que evita la perdida de la temperatura interior cuando es necesario abrir puertas en la unidad.

Otro tipo de fabricaciones como son:

- ❖ MUDANCERAS
- ❖ PLATAFORMAS
- ❖ REFRESQUERAS
- ❖ JAULAS
- ❖ VANETTE

3.5 REPARACIONES

Las reparaciones son diversas, pues se sabe la importancia que tiene el servicio de reparar y dar mantenimiento



al equipo de transporte.

En Industrias Zubiría se cuenta con una división para dar servicio de reparaciones menores y, a las unidades que requieren de una reparación mayor.

Las reparaciones generales son:

- ❖ Reparación de cajas secas,
- ❖ Refrigeradas,
- ❖ Cambios de forro interior,
- ❖ Forro exterior,
- ❖ Semi remolques,



- ❖ Instalación de rampas,
- ❖ Instalación eléctrica,
- ❖ Platos de enganche,
- ❖ Chasis,
- ❖ Equipos de refrigeración,
- ❖ Puertas,
- ❖ Alargamientos.
- ❖ Especiales,
- ❖ Recorte de chasis,
- ❖ Alineación y,
- ❖ Diversos especiales.

Nuestros clientes, además de mandar a reparar sus unidades de carga, ya sea en nuestras instalaciones o por su cuenta, necesitan las refacciones que solo en Industrias Zubiría encuentran ya que los dados con que se fabrican las bordas y zoclos están patentados.

3.6 ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL DE INDUSTRIAS ZUBIRÍA

Anteriormente ya traté los antecedentes de Industrias Zubiría, S.A. de C.V., su historia, y a que se dedica, ahora les hablaré de su constitución, la manera de cómo se administra, los departamentos, en fin su funcionamiento, con el objetivo de dar a conocer más ampliamente la organización.

A continuación explicare brevemente las funciones de cada una de las áreas que integran tanto a Industrias Zubiría, S.A. de C.V. como de Zubiría Prestaciones y Servicios S.C.

Primero comenzaré con Industrias Zubiría, S.A. de C.V.

Esta constituida por 3 socios capitalistas el Dr. Jesús Zubiría Alanís representando el 50% de las acciones y sus hijos Jaime y Oscar Zubiría Manzano con un 25% cada uno de ellos.

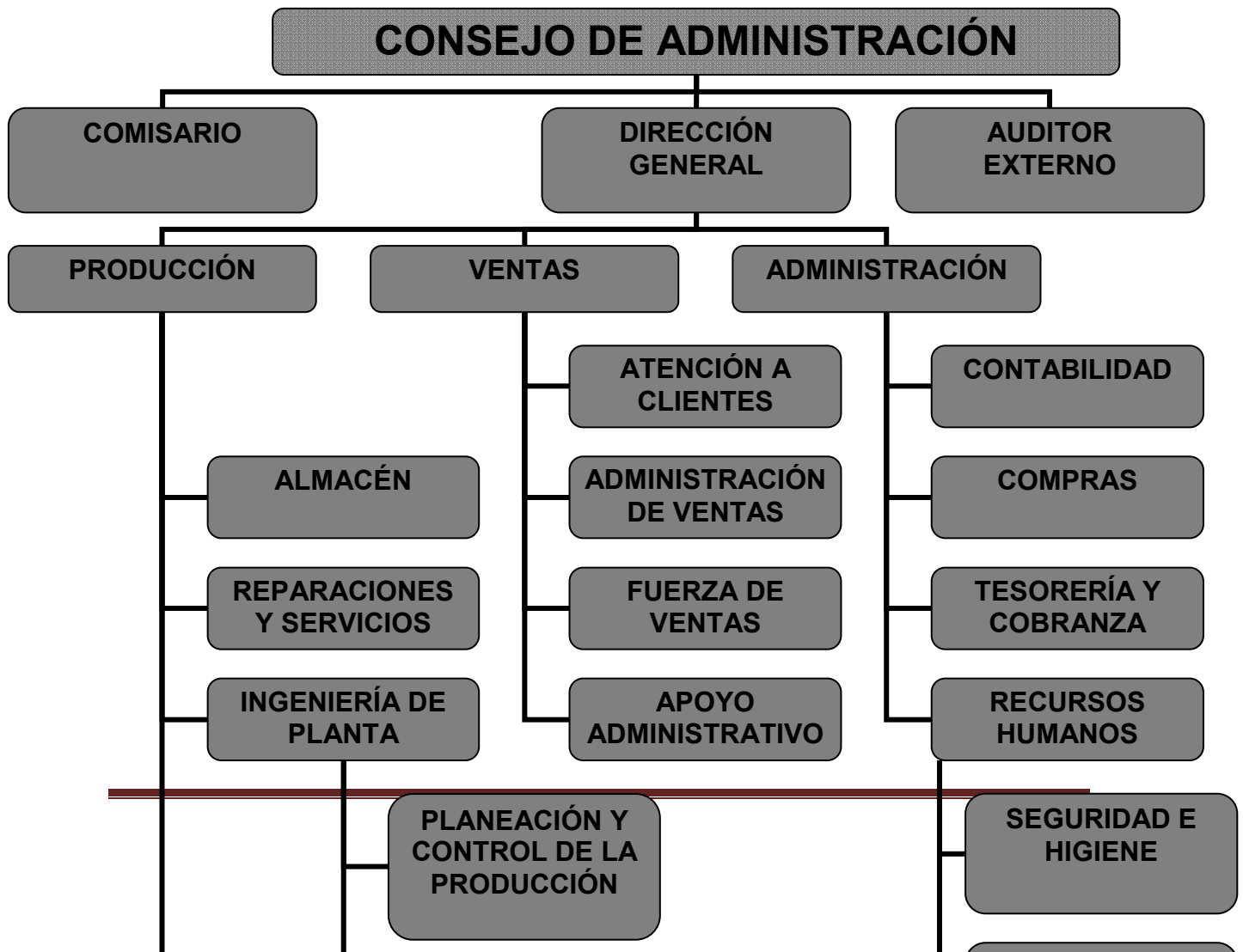
Los tres encabezan las áreas administrativas más importantes de las empresas, teniendo el control absoluto del consorcio.



Es importante resaltar la estructura organizacional (ver cuadro 1), ya que permite establecer las funciones, tareas y actividades por departamentos pues una actividad o función mal enfocada o mal definida puede ser perjudicial para la empresa, ya que no se conseguirán los objetivos planteados.

Dichos puestos son cubiertos por Zubiría Prestaciones, de los cuales hablare más adelante.

ORGANIGRAMA INDUSTRIAS ZUBIRIA S.A. de C.V.





CONSEJO DE ADMINISTRACIÓN

Es el grupo de accionistas de la empresa, está informado de todos los procesos realizados como compra de materia prima, pagos a proveedores, contratación, pago de mano de obra y personal administrativo, procesos y tiempos de producción y ventas para la toma de decisiones así como el conocimiento de la relación de los clientes y búsqueda de nuevos prospectos.

COMISARIO Y AUDITOR EXTERNO

El comisario es la persona interna que se encarga de brindar una seguridad razonable, de poder lograr los objetivos generales de la empresa con la combinación de factores que afectan las políticas y procedimientos fortaleciendo o debilitando sus controles internos. Por lo contrario el auditor externo es la persona que revisa una vez al año todos los procesos que se llevaron a cabo en la empresa, tanto de gastos, producción, ventas, etc., con objeto de emitir una opinión profesional respecto a la situación contable y financiera de la empresa, verificando que la contabilidad se lleve de acuerdo a las normas de Información Financiera (NIF) y emitiendo su opinión de acuerdo a las normas de Auditoría Generalmente Aceptadas (NAGA'S)

Esta posición esta a cargo del Dr. Jesús Zubiría Alanís.

La función del Director General, es crucial tanto en su carácter de administrador de la empresa como de depositario del mandato en cuya virtud se creo hace 10 años este ente.

El Director General dirige el proceso de negociación con clientes. Es considerado un intermediario honesto entre los miembros del consejo, es capaz de determinar los intereses colectivos de la organización. Dirige las estrategias para lograr el liderazgo, el reconocimiento y la autonomía de la compañía, además de diseñar programas de trabajo para lograr los objetivos de:

- Rentabilidad,
- Autosuficiencia y
- Calidad.

Mediante la planeación estratégica y desarrollo de las competencias de su personal.

Dirige y diseña estrategias de promoción y crecimiento de Industrias Zubiría en el mercado nacional además de proyectos de desarrollo de tecnología en la elaboración del producto.



GERENCIA DE PRODUCCIÓN

La encabeza el Ingeniero Oscar Zubiría Manzano

El objetivo de esta gerencia es entre otras más:

Determinar formas efectivas de combinar el personal, la maquinaria, las instalaciones y los materiales para diseñar un proceso o elaborar el producto, además de planificar, diseñar, controlar y administrar sistemas integrados de producción.

Las funciones son:

- Crear los manuales técnicos y operativos,
- Elaborar los planes de mantenimiento industrial,
- Hacer los procesos productivos y el balanceo de líneas de producción o estaciones productivas y,
- Coordinar las auditorias de calidad.

El área de Producción, esta conformado por trabajadores sindicalizados, integrados en varios departamentos obteniendo su categoría de acuerdo a la antigüedad y el desempeño propio.

A continuación daré una breve explicación de algunos departamentos clave que pertenecen a la gerencia de producción y que de estos depende la función del resto de los departamentos.

DISEÑO

El objetivo de esta área es el diseño de las cajas con vanguardia y funcionalidad de acuerdo a las necesidades del cliente.

De acuerdo con las especificaciones del cliente de medidas y dimensiones, donde se contemplan:

- El tipo (seca con copete, mudancera, refrigerada, etc.
- Largo, ancho y altura exterior,
- El tipo de forro tanto interior como exterior,
- La laminación,
- Los esquineros,
- El piso,
- Las puertas,



- El zoclo, los herrajes,
- Las bordas tanto superiores e interiores,
- La instalación eléctrica, los marcos traseros y delanteros,
- La pintura y faldones y,
- La sujeción de carga.

Una vez teniendo estas especificaciones, el departamento de diseño se encarga de calcular la cantidad de materiales, el costo de cada uno de ellos que se llevará para la elaboración de la caja para después enviarlos a la gerencia de ventas para la autorización y firmar el contrato con el cliente.

Ya autorizado el pedido y aceptada la venta, el jefe de diseño emite la documentación necesaria para que el auxiliar de diseño con apoyo de un programa informático capture los datos solicitados y en automático se hace el calculo de los materiales necesarios para la elaboración de la caja, y descargados en un hoja maestra donde se especifica por proceso o estación la cantidad de materiales necesarios para la elaboración de la caja. Estas listas maestras son enviadas al almacén para que este departamento se encargue de despachar el material necesario al trabajador que así lo necesite de acuerdo al proceso en que se encuentre, firmando a su vez un vale de almacén como garantía que el material ya fue entregado a la producción.

Después de que todos lo ensambles son firmados por los trabajadores en los vales de almacén es descargado al sistema SAE para llevar un control físico y sistemático de dichas salidas.

La planeación de la producción de las cajas se hace en conjunto con el departamento de ventas, dirección, el gerente de producción y el encargado de diseño, dando prioridad a las cajas que tienen chasis o unidades comprometidas con fecha de entrega específica.

• INGENIERÍA DEL PRODUCTO

Comprende el diseño del producto que se va comercializar, tomando en cuenta todas las especificaciones requeridas por los clientes. Una vez elaborado el producto se realizan ciertas pruebas de ingeniería, consistentes en comprobar que el producto cumpla con el objetivo para el cual fue elaborado.

ALMACÉN :



El objetivo de este departamento es abastecer a la planta productiva de los insumos necesarios para la elaboración de las cajas.

Las funciones de este departamento son:

- Controlar y registrar en formatos la existencia de inventarios,
- Coordinar, controlar y registrar el envío y recepción de los materiales, equipos, productos, herramientas, insumos y otros bienes propiedad o custodia de la empresa.
- Verificar que los materiales estén debidamente almacenados para su pronta localización y distribución adecuada,
- Dar aviso al departamento de compras de la inexistencia de cualquier material.
- Recibir, despachar y remitir los materiales a las áreas productivas. Al momento de surtir el material, verifica que las hojas de trabajo ya estén en almacén para preparar el material a surtir, cuando el trabajador solicita el material requerido para la producción el encargado de almacén se basa en las listas maestras y el encargado de almacén para hacer la entrega del mismo, solicita la firma del interesado como comprobante de dicha entrega.

Cuando el material es entregado por los proveedores al almacén es cotejado con la orden de compra que emite el departamento de compras y se verifica que el material que el proveedor esta entregando sea lo que se solicito por compras, en cantidad y precio, una vez cotejado lo entregado con lo solicitado, el proveedor debe entregar la factura original al almacén para que se la sellen y firmen de recibido, para posteriormente enviarla a tesorería para pago junto con la orden de compra de compras, para ser archivada y a la vez entregada a la responsable de descargar las compras en SAE.

REPARACIONES Y SERVICIO

El objetivo de este departamento es brindarle el servicio al cliente de poder dar mantenimiento o reparar sus unidades fabricadas en Zubiría o de otra compañía, la versatilidad de la compañía es muy amplia para adaptarnos a las necesidades propias de cada cliente.

Las funciones de este departamento entre otras son:

- Cotizar la reparación de la unidad en base a los materiales necesarios para la misma.



- Asignación de un número de trabajo conocido internamente como TR.
- Coordinar con el departamento de producción el espacio y el personal necesario para la reparación de las unidades.

Cuando el cliente necesita que se le realice la reparación a sus unidades, acude a las oficinas para después asignarle una TR, con este número de folio los encargados del departamento de reparaciones evalúan la unidad, otorgándole una calificación y de acuerdo al daño de la misma cotizar las refacciones necesarias para la reparación, después se le comunica al cliente el costo total, incluidos las refacciones necesarias y la mano de obra, una vez autorizado por el cliente la reparación es notificado al departamento de diseño para que haga los estudios y planos necesarios para iniciar el trabajo de reparación.

Además de proporcionar el servicio de reparaciones, se cuenta con el área de venta de refacciones para aquellas empresas que cuentan con su propio taller de mantenimiento tales como TUM Transportistas Unidos Mexicanos, Transportes Castores de Baja California, entre otras, que por alguna razón necesitan alguna refacción como por ejemplo; bordas ya sea inferiores o superiores, esquineros, plafones, topes, loderas o cualquier otro material que el propio cliente pueda instalar.

Cuando hay existencias de refacciones que requiera el cliente se hace la entrega inmediata, en caso contrario se fabrica. Por ejemplo, en el caso de bordas se fabrican sobre pedido por las medidas y, por inexistencia se hace el pedido al proveedor para hacerle la entrega, cuando hay clientes foráneos y necesitan alguna refacción, se les es enviada por medio de paquetería.

INGENIERÍA DE LA PLANTA

Realizan el diseño pertinente de las instalaciones tomando en cuenta las especificaciones requeridas para el adecuado mantenimiento y control del equipo.

- **PLANEACIÓN Y CONTROL DE LA PRODUCCIÓN**

Se establecen los estándares necesarios para respetar las especificaciones requeridas en cuanto a calidad, lotes de producción, stocks (mínimos y máximos de materiales en almacén), mermas, etc. Además realizan los informes referentes a los avances de la producción como una medida necesaria para garantizar que se está cumpliendo con la programación fijada.



- **MANTENIMIENTO**

Se encarga de reparar los equipos e instalaciones, así como de desarrollar programas de mantenimiento preventivo para los servicios de aire, eléctricos, agua y drenajes, así como del mantenimiento de las instalaciones.

GERENCIA DE VENTAS

Esta gerencia la encabeza el Lic. Mariano López Zepeda.

El objetivo de esta gerencia es dirigir, organizar y controlar del departamento de cuentas por cobrar.

Las funciones son:

- Preparar planes y presupuestos de ventas,
- Planificar las acciones del departamento, tomando en cuenta los recursos necesarios y disponibles para llevar a cabo dichos planes,
- Establecer metas y objetivos,
- Calcular la demanda y pronosticar las ventas,
- Determinar el tamaño y estructura de la fuerza de ventas,
- Conducir el análisis y costo de ventas y,
- Facturación.

Al igual que la gerencia de producción daré una breve explicación de las funciones de los departamentos que integran la gerencia de ventas.

ATENCIÓN A CLIENTES

Se encarga de darle seguimiento a las garantías y reclamaciones por parte de los clientes los cuales han tenido algún tipo de inconformidad, falla o problemas con las unidades ya entregadas al cliente.

ADMINISTRACIÓN Y FUERZA DE VENTAS

Estos departamentos se encargan de hacer contacto con clientes potenciales, ofreciendo los productos que se fabrican en Industrias Zubiría, dándole pronta atención a sus requerimientos.

APOYO ADMINISTRATIVO

Se encarga de dar apoyo necesario a la gerencia de ventas para el buen funcionamiento del mismo.

GERENTE ADMINISTRATIVO:



Esta función la lleva a cabo el Lic. Jaime Zubiría Manzano, hijo menor del Dr. Jesús Zubiría.

El dirige y administra los recursos humanos, financieros, de servicios y adquisiciones, con la finalidad de facilitar el desarrollo de los proyectos de las áreas sustantivas.

Establece normas y procedimientos en las áreas bajo su supervisión, planea y controla el flujo de ingresos y egresos así como las inversiones para cubrir los compromisos con los clientes, empleados y proveedores.

Los departamentos que están bajo su supervisión son:

- CONTABILIDAD
- COMPRAS
- RECURSOS HUMANOS
- TESORERÍA Y COBRANZA

La gerencia de administración y sus correspondientes áreas, en un pasado, pertenecían en absoluto a Industrias Zubiría, S.A. de C.V., exceptuando al área de producción que en la actualidad sigue perteneciendo.

Las áreas administrativas, dejaron de formar parte de Industrias Zubiría, S.A. de C.V. en marzo de 2006, debido a que el Instituto Mexicano del Seguro Social (IMSS) califica el riesgo de trabajo de acuerdo a la actividad de la empresa, en el caso particular de Industrias Zubiría, la prima de riesgo de trabajo es alto por su actividad y por los accidentes ocurridos en años anteriores, razón por la cual era absurdo que se protegiera de igual manera a los trabajadores de planta que a los administrativos.

En las instalaciones de Industrias Zubiría, se encuentra Zubiría Prestaciones y Servicios, S.C., empresa dedicada a la prestación de servicios administrativos, de asesoría contable, fiscal, legal, ingeniería industrial, ventas y producción. Fue constituida en enero de 2004, iniciando actividades en diciembre de 2005.

Esta empresa fue creada con el objetivo de mitigar la carga contable, fiscal, legal y para reducir la prima de riesgo de trabajo con el Instituto Mexicano del Seguro Social (IMSS) de Industrias Zubiría.

Este cambio provocó una mejora sustancial, ya que anteriormente la prima de riesgo de trabajo era de 1.00126 y en la actualidad es de 0.54355 para los empleados de confianza. Cumpliendo así uno de los objetivos de la creación de la misma.



Se realizó el cambio de Industrias Zubiría a Zubiría Prestaciones y Servicios en marzo de 2006, llevándose a cabo las mismas funciones administrativas que se tenían en Industrias Zubiría, conservándose la antigüedad de los empleados, sus prestaciones y beneficios obtenidos en su trayectoria laboral.

Es en esta empresa donde yo presto mis servicios de contabilidad como Sub contador, y a su vez a Industrias Zubiría, S.A. de C.V.

A continuación daré una breve explicación de las diferentes áreas que integran Zubiría Prestaciones que como ya lo expliqué y se puede ver en el cuadro 1 son los mismos departamentos que integran a Industrias Zubiría.

COMPRAS

El objetivo de este departamento es establecer e instrumentar políticas y procedimientos para la adquisición de insumos y prestación de servicios.

Las funciones de este departamento son:

- Coordinar las políticas de adquisición de servicios.
- Planear y coordinar la logística de materiales y tráfico.
- Planeación de materiales.
- Negociación con proveedores nacionales y extranjeros,
- Inventariar.
- Cotizar para lograr la disminución de costos en la compra de materiales.
- Elaborar órdenes de compra para la autorización de la misma, que a su vez sirve de guía en el departamento de almacén para cotejar el material solicitado y el efectivamente recibido.

TESORERÍA

El objetivo de este departamento es autorizar y administrar la adquisición de bienes y servicios de acuerdo a un programa de inversión y presupuesto.

Las funciones de este departamento son:

- Planear y coordinar la inversión en compra de materia prima para la elaboración del producto.
- Coordinar las políticas de adquisición, control y asignación de activos.
- Dar seguimiento y cumplimiento de los contratos celebrados con proveedores y acreedores para la adquisición de insumos y servicios con el propósito de obtener resultados satisfactorios.



- Aprobar y autorizar el pago por concepto de gasto de ejecución.
- Hacer la programación de pagos a proveedores y acreedores.
- Llevar a cabo la revisión de la facturación a la empresa de los proveedores y acreedores, entre otras más.

Este departamento esta integrado por el Contador Jaime Zubiría Manzano y una asistente.

Todos los días Lunes de 9:00 hrs. a 14:00 hrs. se hace la revisión de facturas, esto es después de que el material comprado o adquirido por compras ha ingresado al Almacén; la recepción del material es toda la semana.

El proveedor después de entregar la mercancía al jefe de almacén, lo coteja con una orden de compra interna que realiza el departamento de compras, que es el pedido original de acuerdo a las necesidades de producción o listas maestras. Sella la factura original y en su caso las copias de las mismas, el sello tiene impresa la fecha de recepción, y la firma del jefe o responsable de almacén.

Este acto verifica que efectivamente el material ya esta en custodia de Industrias Zubiría, S.A. de C.V., y que la cantidad indicada en la factura es la que se recibió.

Después el representante del proveedor lleva la factura sellada y firmada por el almacén a tesorería, para que se le entregue un contra recibo con la fecha de revisión, el nombre del proveedor o razón social, el folio de la factura y el importe. Este se hace por duplicado, entregándole al proveedor el original y anexando a las facturas revisadas la copia para posteriormente ser archivadas en el expediente del proveedor.

Las políticas de pago a los proveedores son de 30, 60, 90 o 120 días dependiendo de las condiciones de pago previamente negociadas por el jefe de compras.

A la forma de archivar estas facturas o nuevas compras es acomodándolas en el expediente bajo el sistema de primeras compras primeros pagos, o lo que es lo mismo se emite el pago a las facturas con mayor antigüedad por proveedor.

Las facturas van acompañadas además del contra recibo de las originales de ordenes de compra que elabora el departamento de compras y el departamento de almacén, este ultimo corroborando el ingreso neto del material.



También se recibe la solicitud de cheque para aquellos proveedores o acreedores que no otorgan crédito, o el pago debe ser por anticipado o a contra entrega del material o servicios. Esta solicitud debe entregarse con al menos dos días de anticipación a tesorería, anexándole copia de la cotización del material requerido.

COBRANZA

El objetivo de este departamento es asegurar la disponibilidad de los recursos financieros para la operación de la organización.

Las funciones de este departamento son:

- Programar y gestionar la recuperación de las cuentas por cobrar, generadas en la organización con la finalidad de hacer la cobranza lo antes posible.
- Emisión de recibos por concepto de pago de facturas por ventas.
- Elaboración de notas de crédito, etc.

La empresa no otorga ningún tipo de crédito en sus ventas pues el costo de producir las carrocerías es muy alto y estaría expuesta a posibles cancelaciones a pesar de que antes de ingresar a producción se firma un contrato de compra venta.

Hubo una situación en especial que dio pie a que se anularan créditos ya que aun firmado el contrato de compraventa, se procedió a fabricar el furgón, y cuando este ya se había terminado, y solo faltaba ensamblar en chasis, el cliente cancelo el pedido sin más explicación, procediéndose indiscutiblemente a demandar por incumplimiento de contrato. A la fecha el proceso administrativo se encuentra en querrela, y en lo que se dicta sentencia absolutoria, la empresa tuvo que absorber el costo de fabricación y los gastos ocasionados.

Uno de los controles para asegurar la continuación del contrato es solicitar al cliente al momento de la firma de contrato un anticipo del 50% del costo de la carrocería otro anticipo del 25% al momento de ensamblar y saldar el total de la factura a la entrega.

En el caso de ventas de refacciones funciona del mismo modo, al hacer el pedido y antes de ser entregado al cliente se verifica que si así se acordó el depósito o transferencia ya haya sido efectuada o pago en cheque.

RECURSOS HUMANOS



El objetivo de esta área es establecer e instrumentar políticas y procedimientos para los diferentes procesos de Recursos Humanos, con el fin de propiciar un ambiente de trabajo sano y productivo.

El área de Recursos Humanos esta integrada por la Lic. Tania Valadez Baños jefe de personal y una reclutadora, Diana García.

Las funciones de este departamento son entre otros más:

- Supervisar y coordinar los procesos de reclutamiento y selección del personal a todos los niveles, con el fin de contratar al personal idóneo que cumpla con el perfil que requiere la empresa,
- Supervisar y coordinar los procesos de reclutamiento, selección y contratación a nivel operativo y administrativo con la finalidad de conseguir personal eficiente para la realización optima del ejercicio de la empresa,
- Elaboración y cálculo de la nomina tanto semanal como quincenal,
- Gestión de los movimientos de altas, bajas y modificaciones ante el SUA e IMSS de los empleados con el fin de cumplir con la normatividad y reglas que establece el IMSS.
- Supervisar todo lo relacionado con la Seguridad e Higiene, Ecología, y Protección Civil de la empresa, además de verificar que se cumplan con las reglas de sanidad.
- Supervisar la capacitación del personal con especialidad y rangos,
- Calcular el impuesto sobre erogaciones,
- Retención de créditos INFONAVIT y FONACOT, etc.

El programa informático que utiliza el área de Recursos Humanos es el PRONOM, mismo que calcula las deducciones, retenciones, vacaciones, prima vacacional, fondo de ahorro, y demás conceptos de pago a los trabajadores tanto administrativos y sindicalizados.

Las áreas que integran al departamento de Recursos Humanos son:

- SEGURIDAD E HIGIENE

Este departamento es el responsable de vigilar que las condiciones laborales cumplan con los lineamientos que la ley establece, además de asegurarse que el personal operativo y administrativo se encargue de cumplirlos.

- SEGURIDAD
-



Este es un servicio externo prestado por la compañía de Seguridad Privada Grupo Terráqueo, S.A. de C.V. con 4 custodios con turnos variables.

Este personal externo se encarga de dar seguridad a la empresa, además de cooperar directamente con la compañía para la recepción de unidades o chasis, además llevar el control de visitantes, proveedores, cargadores, descargadores, y revisar al personal a la salida para evitar pérdidas o robos.

CONTABILIDAD

El objetivo de este departamento es supervisar y determinar la información proporcionada por los otros departamentos para sintetizarla y presentar estados financieros y resúmenes.

Las funciones de este departamento son entre otras más:

- Planificar y dirigir los diferentes procesos contables y financieros.
- Planificar los procesos y programas de la compañía con el objetivo de garantizar su control financiero.
- Ofrecer a la dirección administrativa las herramientas de información necesarias para la toma de decisiones.
- Elaborar una planificación financiera a mediano y largo plazo.
- Participar con los dirigentes de la compañía en el desarrollo de la actividad de los beneficios y el control de gastos.
- Elaborar sistemas que proporcionen información financiera y reportes de la compañía.
- Determinar el impuesto a pagar y efectuar el pago de los mismos,
- Elaboración de conciliaciones bancarias.
- Depuración de cuentas contables.
- Abastecer a los integrantes de la compañía de la información necesaria para el buen funcionamiento de la misma.
- Elaborar papeles de trabajo y,
- Elaborar Estados Financieros.

Esta área la integramos el C.P. José Luis González Ayala y yo Minerva García Contreras.

Como tal en el área de contabilidad se concentra la Historia de la empresa numéricamente hablando. Y es así como todas las áreas antes mencionadas tienen una relación muy estrecha con el área de contabilidad.



EL DESARROLLO PROFESIONAL DEL LIC. EN CONTADURÍA EN LA INDUSTRIA
CARROCERA

A continuación explico la relación de contabilidad con todos los departamentos antes mencionados y por ende el trato que mantengo con estos departamentos.

Esta relación es a través de consumir múltiples actividades, las cuales al ir explicando las relaciones ínter departamentales, también se podrá observar mi desempeño profesional.



EL DESARROLLO PROFESIONAL DEL LIC. EN CONTADURÍA EN LA INDUSTRIA
CARROCERA

CAPÍTULO 4

VÍNCULO ENTRE EL DEPARTAMENTO DE CONTABILIDAD Y LAS DIFERENTES ÁREAS

4.1 CONTABILIDAD COMPRAS y ALMACÉN

Una vez que se ha concluido el contrato de compraventa con el cliente, y que el departamento de diseño ha calculado la totalidad de insumos que se necesitarán en la fabricación de la caja, éste pasa una relación de los mismos a compras por el total de las cajas que se van a producir para que compras cotice con los proveedores el valor de la materia prima, eligiendo al que ofrezca mayor calidad, menor costo y mejores tiempos de entrega, además de

negociar crédito para efectos de pago. Una vez teniendo las cotizaciones y que estas hayan sido aceptadas y autorizadas por el Contador Jaime Zubiría, se elabora una primer Orden de Compra, donde se especifican las características del material solicitado, como; la cantidad o volumen, el precio acordado por el proveedor y compras, la fecha de entrega y la fecha de pago. Estas Ordenes de Compra, son entregadas a Almacén para que sirvan de referencia al momento de recibir el material, y reconocer con mayor claridad y rapidez el material que esta arribando con el solicitado, el precio, la cantidad, la calidad, además de verificar que la factura este correctamente llenada, para proceder a sellarla de recibido.

Estas Órdenes de Compra son posteriormente entregadas al capturista de almacén con una copia de la factura para que haga la descarga al sistema, lo que también se conoce como generar reportes, el sistema que se utiliza para llevar este control se llama SAE. Una vez ingresada esta información, se almacena en lo que sistemáticamente se conoce como almacén. Esto sirve para que las compras y el material recibido, no solo se controle físicamente sino también en un sistema informático.

Una vez generadas las compras, el programa SAE emite una segunda Orden de Compra, muy parecida a la factura, donde se hace el ingreso del material, el costo unitario, el volumen y la cantidad de lo que efectivamente se recibió, esta Orden de Compra, se imprime en cuatro juegos de colores, uno para compras, tesorería, almacén y contabilidad respectivamente.

Para contabilidad le corresponde el color azul. Cada semana la capturista de almacén, me hace entrega de las compras hechas en una semana una vez descargadas en su sistema con una copia de la factura original para que yo las revise, y verificar que corresponda la fecha de la factura con la de la orden, la cantidad del material, el proveedor, el precio y en su caso que haya sido bien aplicado el tipo de cambio, es decir que no haya error entre la factura y la orden de compra ya que esta ultima es una copia fiel interna de la factura.

Contablemente a este proceso se le conoce en Industrias Zubiría como **descarga de compras e ingreso al almacén**. Una vez que ya he revisado que no existan diferencias entre la orden de compra y la factura, las acomodo por fecha de compra, es decir todas las compras de un día, después las acomodo por orden consecutivo ascendente. Una vez acomodadas ingreso al sistema CONTAWIN para hacer la póliza de diario, poniendo en el encabezado de la póliza el concepto de "Compras del día XX", en el concepto de la cuenta se anota el folio de la orden de compra y el folio de la factura tanto para la cuenta de Almacén de Materia Prima como para la de Proveedores, y en el concepto de la cuenta del IVA Acreditable, "COMPRAS DEL DIA XX", esto con la finalidad de identificar que día fue hecha la compra y tener un control más específico en la cuenta del IVA.

Esto ultimo con el objeto de identificar al momento de hacer el pago cual es el IVA. efectivamente pagado.

Existen proveedores que surten el material pero no presentan factura sino una remisión, en estos casos no se puede hacer la captura de ingreso al almacén, pues en las remisiones no se especifican precios solo la cantidad del material entregado. En estos casos la asistente de tesorería debe comunicarse con el proveedor y pedir que le sea enviada la factura ya sea en original o si el proveedor es extranjero o foráneo sea este envío por fax, esto para poder hacer la descarga del material al programa, pues una vez capturado todas las compras de un mes, concilio con la responsable de alimentar el sistema de almacén, lo anterior el objeto de evitar errores pues su reporte solo informa la totalidad de materiales comprados, la cantidad existente en almacén y su costo, pero para efectos contables no me permite identificar los materiales indirectos.

Esta identificación no se puede hacer desde el momento de la captura pues erróneamente todo lo comprado incluyendo cosas ajenas a la fabricación de carrocerías, es introducido en la cuenta de almacén como por ejemplo jabón para manos, papel higiénico, artículos de jarcería, etc.

Una vez conciliada la información y no existiendo error alguno, emito un reporte final, tanto contable como del SAE para elaborar una serie de pólizas; el reporte contable lo extraigo del sistema (CONTAWIN) junto con el auxiliar de costo de producción, para la aplicación de insumos, otra para el costo de producción y ventas, una más para provisionar el costo de las cajas que se están fabricando, y una ultima para cancelar el costo provisionado meses anteriores.

4.2 CONTABILIDAD VENTAS y FACTURACIÓN

Cuando ya se ha terminado de fabricar la carrocería o se ha efectuado una venta de material o refacciones, el Gerente de Ventas, o vendedores informan al encargado de facturación para proceder a elaborar la respectiva factura, indicando en el encabezado el nombre o razón social del cliente, el R.F.C. y/o CURP, el numero de TN, TR o TV¹ respectivamente, la fecha, y lugar de expedición.

En el cuerpo de la factura se hace una breve explicación de lo vendido reparado o fabricado según sea el caso, y cuando además de la fabricación se le adicionen refacciones o equipos de refrigeración se desglosa el importe por concepto de venta, el IVA y el total a pagar con número y letra.

Las facturas de clientes con gran compromiso antes de la entrega de las unidades, se llevan a revisión para que éste las firme de enterado y haga el penúltimo o último pago según sea el caso para liquidar el costo de fabricar las carrocerías antes de la entrega.

¹ TN: TRABAJO NUEVO
TR: TRABAJO DE REPARACIÓN
TV: TRABAJO DE VENTA

De igual manera la facturación se hace en cuatro juegos dos para el cliente una de enterado y otra de recepción a contra entrega y las otras dos van directamente para contabilidad una de consecutivo fiscal y la otra para la elaboración de la Póliza Diario.

La copia de la factura que tiene la leyenda de consecutivo fiscal, al final de cada semana me es entregada una relación de las facturas activas y canceladas para que las archive de manera ascendente en carpetas rotuladas por mes. Este proceso administrativo debe ser cuidado con mesura ya que las autoridades así lo exigen, es muy importante conservar el consecutivo completo. Y la factura de contabilidad me es entregada diario al finalizar la jornada laboral.

De igual manera se capturan las facturas en una póliza de diario, conservando el consecutivo del sistema, y la fecha de facturación.

La forma de capturar esta póliza es muy similar a la de compras, es decir, en una póliza de diario se contabilizan todas las ventas de un día, se captura la Póliza con la fecha que tienen las facturas, en el encabezado de la póliza se escribe "VENTAS DEL DIA XX", y se hace entonces la captura de las ventas con apoyo del catalogo de cuentas, haciendo un cargo a la cuenta que le corresponde al cliente, y el abono a la cuenta de ventas, quiero hacer mención que en Industrias Zubiría existen demasiadas sub cuentas de la cuenta de ventas, pues dentro de esta misma existen las ventas por fabricación, ventas por reparaciones y ventas de refacciones, que a su vez se subdividen en más como por ejemplo en la fabricación de carrocerías, se tienen:

- Cajas secas,
- Cajas refrigeradas,
- Plataformas,
- Redilas, etc.

De igual manera las reparaciones y refacciones están integradas por las diversas reparaciones que se hacen en la empresa y lo mismo en la venta de refacciones.

En el concepto de la cuenta se escribe el folio de la factura y la TN, TR o TV a la que corresponde dicha venta, y al final de la póliza se globaliza el IVA por pagar, con el concepto de "VENTAS DEL DIA XX".

Más adelante mencionare extensivamente las cuentas utilizadas en un periodo contable de un mes.

4.3 CONTABILIDAD COBRANZA y FACTURACIÓN

Facturación entrega la copia de la factura de contra entrega a cobranza para hacer una relación de facturas pendientes de liquidar o ya liquidadas para entregarla al Lic. Jaime Zubiría y a mí para verificar con los estados de cuenta del banco que efectivamente el dinero ya ha sido depositado en las cuentas

bancarias de la empresa. En el caso de las facturas pendientes de cobro, cobranza hace recordatorios telefónicos a los clientes que por alguna razón no han efectuado el pago.

Cuando en esa revisión identifico depósitos no conciliados los reporto a cobranza para que solicite a los clientes copia del Boucher de depósito y/o hagan la investigación necesaria para identificar dicho pago. En el caso de no poderlos identificar al momento de hacer la conciliación bancaria se mantienen en la cuenta de otros ingresos hasta su identificación.

Existen clientes que hacen depósitos por concepto de anticipo de la fabricación de carrocerías, antes de ingresar a producción, de igual forma se hace un registro contable registrándose la obligación con el cliente.

Y al final de mes de estos anticipos si ya se facturaron los aplico a la cuenta de clientes y así cancelar la obligación.

Al momento que cobranza ha identificado las facturas pagadas elabora unos recibos de caja, en 3 copias, una para cobranza, otra para tesorería y una más para contabilidad, en estos recibos de caja se especifica la fecha en la que fue hecho el depósito o pago, de quien se recibió el pago, la cantidad, si fue en efectivo, cheque o por transferencia, el banco al que fue depositado y si es pago total, parcial o saldo de alguna factura, el número de factura o facturas que amparan el pago, estos recibos de caja llevan la firma del Lic. Jaime Zubiría, y del encargado de cobranza.

El recibo que le corresponde a contabilidad, me es entregado junto con los Boucher de depósito para que yo coteje con estados de cuenta bancarios y proceda a la captura misma que se hace en una póliza de ingresos de igual manera por fecha de depósito, escribiendo en el encabezado de la Póliza "Cobros del día XX", haciendo el cargo a Bancos y en el concepto de esta cuenta escribo el nombre del cliente que efectúa el pago o anticipo, y en la cuenta de Clientes, previa revisión del auxiliar la factura pagada.

De esta forma se cancela la obligación creada en la póliza Diario de las ventas.

Cuando se dieron de alta las cuentas al sistema, la persona que lo hizo, no tuvo la precaución de hacer la separación del IVA, es decir, únicamente manejo IVA acreditable para las compras y IVA causado al 15%. Esto provoca que a final de cada mes se haga el traspaso del IVA, que posteriormente explicaré en un ejemplo de como se lleva a cabo esta operación en ambos casos, tanto para las compras como para las ventas (IVA. Acreditable e IVA. Causado).

4.4 CONTABILIDAD TESORERÍA y CUENTAS POR PAGAR

Los días Jueves de cada semana, hago una relación de antigüedad de saldos de los proveedores para mostrar al Lic. Jaime Zubiría, las obligaciones de vencimiento inmediato.

Con esa relación la cotejo con las facturas físicamente, y de los proveedores que confirman pago.

De acuerdo con la cobranza de la semana anterior, descontando los gastos fijos, del excedente se designa un porcentaje para pago a proveedores.

Se hace un presupuesto semanal y, a los proveedores que se les compra en dólares, se lleva un proceso diferente, pues el convenio con ellos es el pago en moneda nacional al tipo de cambio libre de venta bancario, vigente al día de su pago, en este caso puedo jugar con el tipo de cambio del día Jueves o viernes y el que este más bajo es el que aplico para efectos del pago, es aquí donde hay otros ingresos o pérdidas por fluctuación cambiaria, todo depende de la fecha de compra, es decir, si en marzo se realizó la compra y se provisionó esa compra al tipo de cambio del primer día del mes y en caso de que ese día sea sábado o domingo o día inhábil se toma el último del mes anterior, y puede que en esa provisión el tipo de cambio por ejemplo sea de \$11.0382 y al día de pago lo efectúo al tipo de cambio de \$10.7598 obtengo una ganancia en cambios de \$0.2784 por dólar al contrario de que si la provisión la hago al menor tipo de cambio y al momento de pagarlo el dólar se comporta más caro indiscutiblemente tendremos una pérdida en cambios. Es por esto la importancia de tomar en cuenta las antigüedades de saldos y más con los proveedores extranjeros, de tal manera que se pueda evitar en lo posible las pérdidas y obtener mayor ganancia.

Una vez que ha sido aprobada por el Lic. Jaime Zubiría mi planeación de pagos, y anexando las solicitudes de pagos de Recursos Humanos por pagos de Finiquitos, reembolsos de caja chica, fletes, o pequeños gastos. Hago un concentrado del total de pagos a proveedores, acreedores y solicitudes de cheque con los montos por los cuales debe salir la póliza, de que banco se debe hacer el cheque y las facturas que se pagan.

Con este concentrado la asistente de tesorería comienza a mecanografiarlos para que después sean revisados por mí, verificando que no existan errores en fecha o concepto, luego se los entrego al Contador Jaime para que los revise otra vez y los lleve a firma con el Dr. Jesús Zubiría. Una vez firmados son guardados en caja fuerte y para el viernes a las 16:00 horas se les da acceso a los cobradores para hacerles entrega de los cheques.

Este proceso es de cada semana. Los días Lunes, la responsable de entregar los cheques me entrega una relación de los proveedores que cobraron el viernes, y los que quedaron pendientes de cobro son entregados hasta el siguiente viernes, esto se hace con la finalidad de hacer respetar las políticas de pago de la empresa.

Aunque los cheques no hayan sido entregados los tengo en mi custodia para hacer la aplicación contable y archivarlos en las carpetas.

La mayoría de los cheques como ya lo dije con anterioridad son pago a proveedores.

La cuenta de proveedores con anterioridad ya había sido provisionada cuando compras emitió las ordenes de compra, entonces ya teniendo las pólizas que, no importando que ya han sido revisadas con anterioridad antes de ser firmadas, verifico nuevamente en el auxiliar de proveedores para cancelar correctamente el pasivo pues pueden existir errores entre lo provisionado y lo realmente pagado, existiendo mayor diferencia con los proveedores extranjeros por el tipo de cambio.

A este proceso se le conoce como “codificación de pólizas”, y se hace a mano pues las impresoras son de tipo láser, y el banco nos da los cheques con el formato de póliza de egresos, en papel auto copiante en original y copia, por esta razón no se puede hacer la impresión desde la PC.

Para hacer la codificación de pólizas, una vez teniendo en mi poder todos los cheques, los acomodo en orden alfabético, es decir todos los que inicien con la letra A y así sucesivamente, posteriormente reviso que el concepto del cheque coincida con el respaldo, es decir, si el concepto menciona que se pagan 5 facturas, estas sean las originales, acompañadas de su orden de compra y contra recibos, y en su caso que existan notas de crédito. Una vez teniendo la certeza de que las pólizas cumplen con todas los requisitos, ingreso al sistema de CONTAWIN, para ver el auxiliar de la cuenta de proveedores, y anotar la cuenta del proveedor, la Orden de Compra y la factura que se paga.

Este es un tipo de filtro, para evitar errores ya que cuando existen pagos a cuenta de alguna factura, puede que por tantos intermediarios se filtren errores humanos, en caso de existir diferencias considerables, es decir, duplicación de alguna factura ya pagada que por dislexia en folios que se llegan a dar los casos, o por la no aplicación de notas de crédito, esta identificación oportuna ayuda a que en el siguiente pago cuando haya sido de más sea aplicado a la siguiente factura, en caso contrario tomarlo en cuenta para saldar la factura o facturas en cuestión la siguiente semana y no dejar inconcluso el proceso.

Los errores lamentablemente no pueden ser encontrados al momento sino ya tiempo después, pero si pueden ser corregidos al momento de identificarlos sin afectar el proceso.

Cuando es la ultima semana del mes se hace además del análisis anterior otro presupuestario en cuestiones del IVA efectivamente cobrado y el pagado, esto para determinar el impuesto real a pagar o bien poder acreditarlo si las compras fueron mayores que las ventas.

4.5 CONTABILIDAD Y RECURSOS HUMANOS

Como ya lo dije con anterioridad el departamento de Recursos Humanos se encarga entre otras cosas de calcular la nómina tanto semanal como quincenal.

La nómina semanal se calcula de acuerdo a las horas trabajadas por semana, es decir, la semana inicia los Martes de cada semana y termina los Miércoles de la siguiente, entregando el recibo de pago a los trabajadores los Viernes de cada semana, por lo tanto los Miércoles de cada semana se me entrega una relación que contiene en resumen los conceptos que integran la nómina ya no por empleado si no de manera global, con esto realizo una póliza de diario aplicando la nómina de la semana en cuestión.

En el encabezado de la póliza escribo la fecha de la nómina, es decir, la fecha del ese Miércoles, después como concepto "Aplicación Nómina Semana X del Mes X". Después con el concentrado que me da Recursos Humanos hago la aplicación contable de acuerdo a las cuentas que le corresponden a cada concepto, este varia por las prestaciones mensuales por lo que no se puede realizar una póliza fija.

Además de la nómina me es entregada la relación de finiquitos, bajas por abandono y prestamos. De igual manera hago la aplicación contable en pólizas diario.

Los finiquitos, las bajas por abandono y la nómina son pagadas ya sea por cheque o transferencia bancaria, por lo que también es afectada la cuenta de bancos.

Esto se verá más claro con la guía contabilizadora que comentaré posteriormente.

Además de realizar la provisión de las compras, ventas, nómina, finiquitos, cobros, hago la provisión de servicios que varían de acuerdo al uso, por ejemplo:

- Agua potable.
- Luz.
- Teléfono.
- Nextel.
- Renta.
- Seguridad privada.
- Comisiones bancarias.
- Agua para beber.
- Fondos de inversión.
- Impuestos.

De igual manera esto lo hago en una póliza diario.

Al final de cada mes en mi cierre contable verifico en mi plan de trabajo que ya haya aplicado contablemente las pólizas de ventas, de compras, cobros, anticipos y gastos fijos con la finalidad de no duplicar o no haber aplicado dicho asiento y así asegurar la adecuada información.

CAPÍTULO 5

*ASIENTOS
CONTABLES
MAYO 2007*

Para desarrollar los asientos contables, inicio mencionando de manera general el Catalogo de Cuentas de Industrias Zubiría; aclarando que éste es demasiado extenso, por consecuencia lo resumí de tal forma que solo se visualizan las cuentas concentradoras y algunas de detalle, necesarias para ejemplificar los asientos.

Posterior al Catalogo de Cuentas enlisto los asientos contables correspondientes a un mes dentro de la Guía contabilizadora; después desarrollo en formato de Diario las transacciones usuales que se llevaron a cabo en el mes de mayo 2007. Cabe aclarar que las cifras mencionadas fueron modificadas para no faltar al Código de Ética Profesional, y de esta manera agradezco y respeto la promesa de **NO** utilizar información financiera y confidencial de Industrias Zubiría para la elaboración de esta memoria.

5.1

CATALOGO DE CUENTAS¹ INDUSTRIAS ZUBIRÍA, S.A. DE C.V.

¹ El presente catalogo de cuentas es un resumen del original para efectos de ejemplificar la Guía.

ACTIVO CIRCULANTE

1001	CAJA
1101	INVERSIONES
1102	BANCOS
1102-001	BANAMEX
1102-002	BANCOMER
1102-003	HSBC
1102-005	BANAMEX DÓLARES
1103	CLIENTES
1103-001-01	ACABADOS FINOS TULTITLAN S.A de C.V.
1103-002-24	BIMBO S.A. de C.V.
1103-021-01	TUM S.A de C.V.
1103-022-01	TRACUSA LA RUTA DEL SOL S.A de C.V.
1103-013-25	MERIK S.A de C.V.
1105	DEUDORES DIVERSOS
1105-008-01	HERRERA RAMÍREZ RENE
1106	FUNCIONARIOS Y EMPLEADOS
1107	ALMACÉN DE MATERIA PRIMA
1107-001	COMPRAS NACIONALES
1107-002	COMPRAS DE IMPORTACIÓN
1107-003	DEVOLUCIONES Y REBAJAS S/ COMPRA
1107-100	APLICACIÓN AL COSTO
1108	PRODUCCIÓN EN PROCESO
1108-001	MATERIA PRIMA
1108-002	MANO DE OBRA
1108-002-01	MANO DE OBRA DIRECTA
1108-002-02	TIEMPO EXTRA
1108-002-03	DESTAJOS E INCENTIVOS
1108-002-04	VACACIONES
1108-002-05	GRATIFICACIÓN ANUAL
1108-002-09	PRIMA VACACIONAL
1108-002-10	INCENTIVOS
1108-003	PRESTACIONES
1108-003-02	PREMIO DE PUNTUALIDAD
1108-003-03	AYUDA DE TRANSPORTE
1108-003-04	AYUDA DE DEFUNCIÓN
1108-003-05	FONDO DE AHORRO
1108-004	GASTOS INDIRECTOS
1108-100	APLICACIÓN AL COSTO
1109	ALMACÉN PRODUCTO TERMINADO
1109-001	MATERIA PRIMA
1109-002	MANO DE OBRA
1109-003	GASTOS INDIRECTOS
1112	ANTICIPO A PROVEEDORES
1113	IVA. ACREDITABLE
1113-001	IVA. ACREDITABLE AL 10%
1113-005	IVA. ACREDITABLE AL 15%
1113-006	IVA ACREDITABLE PENDIENTE X APLICAR.

1113-007	IVA. ACREDITABLE PAGADO EN EL MES
1114	ANTICIPOS AL I.S.R.
1114-001	PAGO PROVISIONAL I.S.R.
1114-003	I.S.R. POR COMPENSAR
1114-004	I.S.R. RETENIDO P/ BANCOS
1114-005	I.S.R. POR RECUPERAR
1114-006	CRÉDITO AL SALARIO
1114-006-01	CRÉDITO AL SALARIO PAGADO EN EFECTIVO

ACTIVO FIJO

1201	CONSTRUCCIONES
1202	MAQUINARIA Y EQUIPO
1203	HERRAMIENTAS
1204	EQ. DE TRANSPORTE
1205	MOBILIARIO Y EQ. TRANSPORTE
1206	EQ. DE COMPUTO
1207	MOLDES, MODELOS Y TROQUELES
1209	ACTIVO FIJO EN PROCESO
1210	DEPÓSITOS EN GARANTÍA
1211	REEVALUACIÓN ACTIVOS FIJOS
1212	DEPRECIACIONES
1300	GASTOS DE INSTALACIÓN
1301	AMORTIZACIÓN, GTOS DE INSTALACIÓN.
1302	GTOS. ANTICIPADOS DIVERSOS
1302-001	SEGUROS AUTOS

PASIVO A CORTO PLAZO

2101	PROVEEDORES
2101-003-46	CONSORCIO INDUSTRIAL VALSA S.A de C.V.
2101-007-01	GAS DE TLALNEPANTLA
2101-009-25	INNOVACIÓN TECNOLÓGICA Y DISEÑO
2101-016-41	PLESA ANAHUAC Y CÍAS S.A de C.V.
2101-019-39	SÚPER LAG S.A. de C.V.
2103	ACREEDORES DIVERSOS
2103-001-08	AGUAS PURIFICADAS
2103-020-01	SUELDOS POR PAGAR
2103-006-18	FORD CREDIT MÉXICO
2103-004-12	IBIZA MOTORS
2103-020-12	SEGURIDAD PRIVADA GRUPO TERRÁQUEO
2103-003-02	CUOTAS SINDICALES
2103-006-01	FONACOT
2103-027-09	ZUBIRÍA PRESTACIONES Y SERVICIOS
2103-004-03	DESCUENTO A FONDO DE AHORRO PATRÓN
2103-004-04	DESCUENTO A FONDO DE AHORRO TRABAJADOR
2103-017-01	PTU POR PAGAR
2103-027-02	ZUBIRÍA ALANIS JESÚS

2103-027-06	ZUBIRÍA MANZANO OSCAR
2103-027-08	ZUBIRÍA MANZANO JAIME
2103-004	LETRA D
2103-004-03	DESCUENTO FONDO DE AHORRO PATRÓN
2103-004-04	DESCUENTO FONDO DE AHORRO TRABAJADOR
2103-003-01	CRÉDITOS INFONAVIT
2103-003-10	CAJA DE AHORRO
2103-004-13	DESCUENTO CAJA DE AHORRO
2104	IMPUESTOS POR PAGAR
2104-002	I.S.P.T.
2104-002-01	I.S.P.T. RETENIDO
2104-002	APORTACIONES AL INFONAVIT
2104-004	CUOTAS AL IMSS
2104-005	IMPUESTO S/ EROGACIONES
2104-006	IVA. X PAGAR
2104-006-04	IVA. CAUSADO AL 15%
2104-006-05	IVA. CAUSADO X ANTICIPOS
2104-006-06	IVA. CAUSADO COBRADO EN EL MES
2104-008	IMPUESTO RETENIDO P/ HONORARIOS
2104-009	IMPUESTO RETENIDO P/ ARRENDAMIENTO
2104-011	APORTACIONES AL SAR
2104-012	IVA. P/ PAGAR RETENIDO X COMISIONES
2104-014	IVA. X PAGAR RETENIDO X ARRENDAMIENTO
2104-016	IVA. X PAGAR RETENIDO X TRANSPORTE
2105	ANTICIPOS DE CLIENTES
2106	PROVEEDORES EXTRANJEROS

CAPITAL SOCIAL

3101	CAPITAL SOCIAL
3101-001	CAPITAL SOCIAL FIJO
3101-003	CAPITAL SOCIAL VARIABLE
3103	RESULTADO DEL EJERCICIO ANTERIORES.
3105	RESERVA LEGAL

VENTAS

4101	VENTAS
4101-001	FABRICACIONES
4101-001-01	CAJA SECA SOBRE CHASIS
4101-001-02	CAJA REFRIGERADA SOBRE CHASIS
4101-001-03	PLATAFORMA
4101-002	REPARACIONES
4101-002-01	CARROCERÍAS
4101-002-02	SEMIREMOLQUES
4101-002-03	PLATAFORMA
4101-002-04	PUERTAS
4101-002-05	ALARGAMIENTOS

4101-003 PARTES Y REFACCIONES
4101-003-11 REFACCIONES INDUSTRIA ZUBIRÍA

PRODUCTOS FINANCIEROS

4102 PRODUCTOS FINANCIEROS
4102-001-01 INTERESES COBRADOS A PARTICULARES
4102-001-02 GANANCIA POR FLUCTUACIÓN CAMBIARIA
4102-001-04 INTERESES CUANTA BANAMEX
4102-001-05 INTERESES CUENTA BANCOMER
4102-001-07 INTERESES CUENTA BANAMEX DÓLARES

OTROS PRODUCTOS

4103 OTROS PRODUCTOS
4103-001-01 VENTA ACTIVOS FIJOS
4103-001-02 VENTA DE CHATARRA
4103-001-06 DIVERSOS

COSTO DE PRODUCCIÓN

5101 COSTO DE PRODUCCIÓN
5101-001 MATERIA PRIMA
5101-002 MANO DE OBRA
5101-003 GASTOS INDIRECTOS

GASTOS DE VENTA

5102 GASTOS DE VENTA
5102-007-04 MANTENIMIENTO A LAS INSTALACIONES
5102-012-01 COMISIONES S/ VENTAS
5102-012-03 LUZ Y FUERZA DEL CENTRO
5102-012-10 SERVICIO DE VIGILANCIA
5102-012-18 ASESORÍA EXTERNA

GASTOS DE ADMINISTRACIÓN

5103 GASTOS DE ADMINISTRACIÓN
5103-004 DEPRECIACIONES Y AMORTIZACIONES
5103-007-04 MANTENIMIENTO A LAS INSTALACIONES
5103-011 SEGUROS Y FIANZAS
5103-011-01 PRIMAS DE SEGUROS
5103-012-03 LUZ Y FUERZA DEL CENTRO
5103-012-04 TELÉFONOS
5103-012-10 SERVICIO DE VIGILANCIA

5103-012-18	ASESORÍA EXTERNA
5103-012-24	COMISIONES A PARTICULARES
5103-012-25	HONORARIOS AL CONSEJO

GASTOS DE FABRICACIÓN

5104	GASTOS DE FABRICACIÓN
5104-001	PERCEPCIONES
5104-001-01	SUELDOS Y SALARIOS
5104-001-02	TIEMPO EXTRA
5104-001-06	GRATIFICACIÓN ANUAL
5104-001-10	INCENTIVOS
5104-002	PRESTACIONES
5104-002-01	CUOTAS AL IMSS
5104-002-03	APORTACIONES AL SAR
5104-002-04	FONDO DE AHORRO
5104-002-06	AYUDA DE TRANSPORTE
5104-002-07	PREMIO DE PUNTUALIDAD
5104-003-04	OTROS GASTOS DE PREVISIÓN SOCIAL
5104-004	DEPRECIACIONES Y AMORTIZACIONES
5104-011-01	PRIMAS DE SEGUROS
5104-012-01	RENTA DE INMUEBLES
5104-012-03	LUZ Y FUERZA DEL CENTRO
5104-012-04	TELÉFONOS
5104-012-07	FLETES
5104-012-10	SERVICIO DE VIGILANCIA
5104-012-12	COMBUSTIBLES Y LUBRICANTES
5104-012-18	ASESORÍA EXTERNA
5104-012-20	DIVERSOS
5104-012-22	MAQUILAS
5104-012-23	RECOLECCIÓN DE BASURA

GASTOS FINANCIEROS

5105	GASTOS FINANCIEROS
5105-001-02	INTERESES PAGADOS A PARTICULARES
5105-001-05	PERDIDA POR FLUCTUACIÓN BANCARIA
5105-001-07	COMISIONES BANCARIAS

OTROS GASTOS

5106	OTROS GASTOS
5106-001-10	DIVERSOS

5.2

GUÍA CONTABILIZADORA² INDUSTRIAS ZUBIRÍA, S.A. DE C.V.

TIPO DE PÓLIZA³

CONCEPTO

E-1	Pago mensualidad equipo de transporte IBIZA
E-2	Pago renta contenedor basura a Súper Lag S.A. de C.V.
E-3	Pago flete contenedor de basura a Súper Lag S.A. de C.V.
E-4	Pago flete Guadalajara México por compra a Klimet Transportes Castores S.A. de C.V.
E-5	Pago factura mes anterior por consumo de agua embotellada a Aguas Purificadas Izcalli, S.A. de C.V.
E-6	Pago consumo de combustible abril a Súper Servicio IZCALLI, S.A. de C.V
E-7	Pago renta mes mayo Planta II
E-8	Pago mensualidad equipo de transporte Ford F-350
E-9	Pago factura a ITD maquilas
E-10	Pago recibo telefónico abril 2007 Telmex
E-11	Pago seguridad privada 2ª quincena abril 2007 S.P.G.T.
E-12	Pago consumo de luz abril 2007
E-13	Pago consumo gas L.P. abril 2007

² La presente Guía Contabilizadora es un ejemplo de mis funciones en Industrias Zubiría S.A. de C.V.

³ E: EGRESOS
I: INGRESOS
D: DIARIO

- E-14 Pago servicio fumigación mayo 2007
- E-15 Pago a cuenta de comisiones sobre ventas Herrera Ramírez Rene
- E-16 Pago total de la factura 2101 orden de compra 4101 \$400 dólares.
- E-17 Pago nomina semana 10 mayo 2007
- E-18 Pago nomina semana 11 mayo 2007 baja por abandono
- E-19 Pago finiquito Luis García
- E-20 Compra vales despensa mayo 2007 Accor Servicios Empresariales, S.A. de C.V.

- E-21 Pago asesoría sindical mayo 2007
- E-22 Pago cuotas sindicales mayo 2007
- E-23 Pago iguala sindical mayo 2007
- E-24 Pago impuesto sobre erogaciones abril 2007
- I-1 Cobro ventas f/ 1234 Auto transportes Medrano
- D-1 Provisión Asesoría Zubiría Prestaciones y Servicios
- D-2 Provisión gratificación anual mayo 2007
- D-3 Provisión Honorarios al Consejo mayo 2007
- D-4 Provisión renta Contenedor de basura Súper Lag S.A. de C.V.
- D-5 Provisión flete Contenedor de basura Súper Lag S.A. de C.V.
- D-6 Provisión factura xxxx por consumo de 1,000 litros de agua embotellada
- D-7 Provisión f/ xyz cambio borda superior (maquillas)
- D-8 Provisión f xyz vigilancia 1ª quincena de mayo 2007
- D-9 Provisión consumo Gas LP a Gas de Tlalnepantla mayo 2007
- D-10 Compras del 05 de mayo de 2007
- D-11 Ventas del 06 de mayo de 2007
- D-12 Cancelación factura de ventas mes anterior
- D-13 Aplicación nomina semana 10 mayo 2007
- D-14 Provisión cuotas IMSS mayo 2007
- D-15 Provisión cuotas cesantía y vejez tercer bimestre mayo 2007
- D-16 Provisión cuotas SAR tercer bimestre mayo 2007
- D-17 Depreciación y amortización
- D-18 Aplicación finiquitos mayo 2007
- D-19 Provisión 2.5% sobre erogaciones mayo 2007
- D-20 Comisiones bancarias BANCOMER
- D-21 Aplicación anticipos de clientes mayo 2007
- D-22 Traspaso anticipos de clientes mayo 2007
- D-23 Aplicación comisiones sobre ventas a Herrera Ramírez Rene
- D-24 Cancelación costo marzo 2007
- D-25 Cancelación costo abril 2007
- D-26 Aplicación insumos mayo 2007
- D-27 Aplicación costo de producción y ventas mayo 2007
- D-28 Provisión costo cajas BIMBO mayo 2007
- D-29 Aplicación y traspaso de IVA acreditable
- D-30 Aplicación y traspaso de IVA pagado
- D-31 Aplicación y traspaso de IVA cobrado
- D-32 Traspaso IVA pagado mayo 2007

5.3

INDUSTRIAS ZUBIRÍA S.A. de C.V.
DIARIO GENERAL

<i>Nº DE CUENTA</i>	<i>DESCRIPCIÓN</i>	<i>CONCEPTO</i>	<i>DEBE</i>	<i>HABER</i>
EGRESO N° 1				
2103-004-12	ACREEDORES DIVERSOS		6,829.41	
5105-001-02	GASTOS FINANCIEROS	PAGO MENSUALIDAD	360.79	
1113-005	IVA ACREDITABLE	21/24 IBIZA SEAT	54.12	
1102-002	BANCOMER			7,244.32
SUMAS			7,244.32	7,244.32

De acuerdo a la tabla de amortización a financiar del vehículo SEAT, queda de la siguiente manera:

N° de pago: 21	Interés: \$360.79
Fecha de pago: 02-05-07	IVA de Interés: \$54.12
Mensualidad: \$7,244.32	Amortización: \$6,829.41

DIARIO N° 1

5102-012-18	G. V. ASESORÍA EXTERNA		80,493.91	
5103-012-18	G. A. ASESORÍA EXTERNA	PROVISIÓN FACTURA 26	402,469.57	
5104-012-18	G. F. ASESORÍA EXTERNA	ASESORÍA EXTERNA DE	321,975.65	
1113-005	IVA ACREDITABLE	ZUBIRÍA PRESTACIONES	120,740.87	
2103-027-09	ZUBIRÍA PRESTACIONES Y SERVICIOS S.C.	Y SERVICIOS MAYO 2007		925,680.00
SUMAS			925,680.00	925,680.00

El prorrateo de la asesoría previamente es acordado al inicio del ejercicio fiscal en la asamblea de accionistas, para el año 2007 los porcentajes son los siguientes:

GASTOS DE VENTA 10%	GASTOS DE ADMÓN.: 50%	GASTOS DE FAB.: 40%	IVA ACREDITABLE: 15%
---------------------	-----------------------	---------------------	----------------------

De una base de \$804,939.13 más IVA, estos son los gastos que incurre Zubiría Prestaciones y Servicios en un mes.

<i>Nº DE CUENTA</i>	<i>DESCRIPCIÓN</i>	<i>CONCEPTO</i>	<i>DEBE</i>	<i>HABER</i>
DIARIO N° 2				
5104-001-06	G. F. GRATIFICACIÓN ANUAL	PROVISIÓN MENSUAL	700.00	
1108-002-05	P. P. GRATIFICACIÓN ANUAL	GRATIFICACIÓN ANUAL		17,300.00

2103-020-01	SUELDOS POR PAGAR	MAYO 2007		18,000.00
		SUMAS	18,000.00	18,000.00

La gratificación anual se refiere al aguinaldo que se le entrega a los trabajadores al final de cada año, quiero hacer mención que estas cifras no las determino yo. Estas van en relación con la cantidad de empleados que pertenecen a cada departamento y a su sueldo. En el ejercicio 2007 la cuota se estableció para el departamento de Producción en Proceso en \$17,300.00 y para Fabricación \$700.00 mismas cantidades que serán entregadas a los trabajadores en dos periodos. Este asiento lo hago cada mes con la finalidad de crear la obligación y que en lo sucesivo llamare crear el pasivo.

DIARIO N° 3

5103-012-25	HONORARIOS AL CONSEJO		14,736.00	
2103-027-02	ZUBIRÍA ALANÍS JESÚS	PROVISIÓN HONORARIOS		4,912.00
2103-027-06	ZUBIRÍA MANZANO OSCAR	AL CONSEJO MAYO 2007		4,912.00
2103-027-08	ZUBIRÍA MANZANO JAIME			4,912.00
		SUMAS	14,736.00	14,736.00

Los honorarios del Consejo de Administración, los provisiono de igual manera con un importe fijo acordado en la junta de accionistas, esto con la finalidad de crear el pasivo para posteriormente cancelarlo al momento del pago, mismo que puede ser cancelado el mismo mes o tiempo después.

DIARIO N° 4

5104-012-20	G. F. DIVERSOS		3,000.00	
1113-005	IVA ACREDITABLE	PROVISIÓN HONORARIOS	450.00	
2101-019-39	PROVEEDORES/ SÚPER LAG	AL CONSEJO MAYO 2007		3,450.00
		SUMAS	3,450.00	3,450.00

En Industrias Zubiría hay desechos peligrosos como el desperdicio de acero, aluminio o lamina, y los considerados residuos peligrosos, como las estopas impregnadas de solventes, pinturas o químicos especiales utilizados en procesos generalmente de pintura o galvanizado. Estos residuos peligrosos deben estar controlados, ya que no pueden ser desechados en la basura común, pues contienen altos niveles de contaminación, por lo que deben ser separados y recolectados por personal capacitado para su trato. En este asiento muestro la obligación de la empresa con el prestador del servicio, para posteriormente cancelarlo al momento del pago, la renta del contenedor tiene un costo fijo mensual, y para el ejercicio 2007 la cuota se estableció en \$3,000.00 más IVA, con este proveedor tenemos un crédito de 30 días a partir del último servicio de renta con fecha de vencimiento a fin de mes.

N° DE CUENTA DESCRIPCIÓN CONCEPTO DEBE HABER

EGRESO N° 2

2101-019-39	PROVEEDORES/SÚPER LAG		3,450.00	
1102-002	BANCOMER	PGO. TF/ XXXX RENTA CONTENEDORES ABRIL 2007		3,450.00
		SUMAS	3,450.00	3,450.00

En este asiento se cancelo la obligación contraída en el mes de Abril por el servicio de la renta del contenedor. Es de esta manera como se cancela el pasivo al momento del pago.

DIARIO N° 5

5104-012-23	G.F./ REC. DE BASURA		5,000.00	
1113-005	IVA ACREDITABLE	PROV. F/ XXXX FLETE	550.00	

1113-006	IVA ACRED PEND X APLICAR	CONTENEDOR BASURA	200.00	
2104-016	IVA X PAG RET X TRANSP.	MAYO 2007 SÚPER LAG.		200.00
2101-019-39	PROVEEDORES / SUPER LAG			5,550.00
		SUMAS	5,750.00	5,750.00

En este asiento se puede observar la retención del 4% retenido por transportes, donde la base del flete, es decir el costo del flete, se maneja en la cuenta de gastos de operación. El IVA por acreditar, en Industrias Zubiría como ya lo había mencionado esta mal enfocado, pues no esta correctamente aplicado, en la empresa se maneja como IVA ACREDITABLE y no como IVA por Acreditar, para corregir el error al final de cada mes hago una póliza de ajuste, donde me acredito el total del IVA realmente Cobrado contra el realmente Pagado.

EGRESO N° 3

2101-019-39	PROVEEDORES/SÚPER LAG		5,500.00	
1102-002	BANCOMER	PGO. TF/ XXXX FLETE CONTENEDORES CON BASURA ABRIL 2007		5,500.00
		SUMAS	5,500.00	5,500.00

En este asiento contable hago la explicación del pago de la obligación contraída el mes anterior.

N° DE CUENTA DESCRIPCIÓN CONCEPTO DEBE HABER

EGRESO N° 4

5104-012-07	G.F./ FLETES	PAGO TF/ XYZ	5,000.00	
1113-005	IVA ACREDITABLE	TRANSPORTES	550.00	
1113-006	IVA ACRED PEND X APLICAR	CASTORES FLETE KLIMET	200.00	
2104-016	IVA X PAG RET X TRANSP.	GUADALAJARA MÉXICO		200.00
1102-001	BANCOMER			5,550.00
		SUMAS	5,750.00	5,750.00

En este asiento hago el pago el servicio de flete más maniobras y seguro de la mercancía, que compramos a KLIMET, un proveedor que nos vende aluminio, aquí nuevamente mostro la retención del IVA sobre fletes y no sobre las maniobras y el seguro, estos conceptos son contabilizados en la cuenta de gastos de fabricación, en diversos, pues como es sabido para estos conceptos no hay retención de IVA. En este ejemplo, no puedo hacer provisión, pues la condición del servicio es de contado, razón por la cual no se acumula en la cuenta de acreedores. En Industrias Zubiría, por la magnitud de compras, recurrimos a diferentes empresas de fletes, los principales son Transportes Castores, EASO, etc.

DIARIO N° 6

5104-012-20	G. F. / DIVERSOS		850.00	
2103-001-08	ACREEDORES DIVERSOS/ AGUAS PURIFICADAS IZCALLI S.A. de C.V.	PROV F/ XYZC 1,000 LITROS DE AGUA PURIFICADA MAYO 2007		850.00
		SUMAS	850.00	850.00

En Industrias Zubiría, consumimos agua purificada para beber, nuestro proveedor es AGUAS PURIFICADAS IZCALLI, él nos otorga 90 días de crédito, y como el agua esta exenta de IVA, por lo que al momento de crear mi pasivo, lo envió al gasto directamente y la obligación a la cuenta de acreedores, por el importe de la factura.

EGRESO N° 5

2103-001-08	ACREEDORES DIVERSOS/ AGUAS PURIFICADAS IZCALLI S.A. de C.V.	PGO. TF/ XXXX PURIFICADAS MARZO 2007	700.00	
1102-005	BANAMEX			700.00
SUMAS			700.00	700.00

En este asiento se puede observar la cancelación del pasivo creado dos meses atrás por la compra de agua para beber.

<i>N° DE CUENTA</i>	<i>DESCRIPCIÓN</i>	<i>CONCEPTO</i>	<i>DEBE</i>	<i>HABER</i>
---------------------	--------------------	-----------------	-------------	--------------

EGRESO N° 6

5104-012-12	G.F./ COMBUSTIBLES Y LUBRICANTES	PGO. TF/ ABC CONSUMO COMBUSTIBLE A SÚPER	3,000.00	
1113-005	IVA ACREDITABLE	SERVICIO IZCALLI SA DE	450.00	
1102-002	BANCOMER	CV MAYO 2007		3,450.00
SUMAS			3,450.00	3,450.00

Industrias Zubiría tiene un crédito de 8 días de la Estación de Servicio "Súper Servicio Izcalli S.A. de C.V., con este proveedor tenemos el abastecimiento de combustible, y para poder acreditar el IVA por consumo de combustibles y lubricantes la ley establece que el pago debe ser con cheque nominativo, tarjeta de crédito, transferencia o por monedero electrónico, razón por la que se hizo un contrato, con la estación y la carga del combustible se hace por medio de vales donde la empresa autoriza cierta cantidad de litros de combustible. Al finalizar la semana la estación como cualquier otro proveedor lleva a revisión la factura, y para el mismo día pero horas más tarde, le es pagado. Es por esta razón que no tiene caso crear el pasivo y cancelarlo con diferencia de horas, por eso lo envió directamente al gasto y me acredito el IVA hasta que el Cheque es cobrado por el beneficiario.

EGRESO N° 7

5104-012-01	G.F./ RENTA DE INMUEBLES		52,631.58	
1113-005	IVA ACREDITABLE		2,631.58	
1113-006	IVA ACRED PEND X APLICAR	PAGO RENTA PLANTA II	5,263.16	
2104-009	IMP. RET. X ARRENDAM.	MAYO 2007		5,263.00
2104-014	IVA X PAG RET X ARRENDAM			5,263.00
1102-001	BANCOMER			50,000.00
SUMAS			60,526.32	60,526.32

La renta de la Planta II como cualquier otro servicio de arrendamiento es mensual en el caso de Industrias Zubiría se acordó con el arrendatario que es una persona física, estamos obligados a calcular la retención tanto del IVA como del ISR, este calculo se hace de la base de la renta es decir, del total del importe del cheque que en este caso es de \$50,000, se debe dividir entre 0.95 para determinar la base, es decir el valor de la renta, de esta base, solo el 5% es ACREDITABLE, y el 10% restante puede ser acreditado un mes después, el impuesto retenido por arrendamiento es el 10% de la base, al igual que IVA por pagar retenido por transporte. La factura me es enviada los primeros 5 días del mes siguiente, donde corroboro que aplique correctamente el impuesto y las retenciones, las facturas de arrendamiento son archivadas de

manera independiente a la póliza de cheque para cualquier aclaración posterior, y solo es anexada a la póliza una copia de la misma.

<i>N° DE CUENTA</i>	<i>DESCRIPCIÓN</i>	<i>CONCEPTO</i>	<i>DEBE</i>	<i>HABER</i>
EGRESO N° 8				
2103-006-18	ACREEDORES. DIVERSOS./ FORD CREDIT DE MÉXICO, S.A. DE C.V.		6,331.20	
5105-001-02	INTERESES PAGADOS A PARTICULARES	PAGO MENSUALIDAD 15/24 FORD F-350 MAYO 2007	805.07	
1113-005	IVA ACREDITABLE		120.76	
1102-001	BANCOMER			7,257.03
SUMAS			7,257.03	7,257.03

De acuerdo a la tabla de cotización de conceptos a financiar del vehículo FORD F-350

N° de PAGO: 15	FECHA DE PAGO: 03 DE MAYO DE 2007	MENSUALIDAD: \$7,257.03
INTERÉS: \$805.07	IVA DE INTERÉS: \$120.76	AMORTIZACIÓN: \$6,331.20
SALDO INSOLUTO: \$67,373.99		

DIARIO N° 7				
5104-012-22	G.F. / MAQUILAS		3,000.00	
1113-005	IVA ACREDITABLE	PROV. F/ XYZ CAMBIO BORDA SUPERIOR	450.00	
2101-009-25	PROVEEDORES/ INNOVACIÓN TECNOLÓGICA Y DISEÑO, S.A. de C.V.	TR/ 1234 INNOVACIÓN TECNOLÓGICA Y DISEÑO		3,450.00
SUMAS			3,450.00	3,450.00

En Industrias Zubiría, por la carga de trabajo, recurrimos al servicio de maquila a una empresa que se dedica a darle servicio a Industrias Zubiría de maquilas, su nombre es ITD. A este proveedor le enviamos trabajos que ya tenemos muy rezagados a un costo mucho menor, éste nos envía la factura al momento que entrega el trabajo ya terminado, y contamos con un crédito de 30 días, El costo de la maquila se concentra en la cuenta de gastos de fabricación en el rubro de maquilas, en el concepto de la póliza escribo el folio de la factura a que se refiere, el folio de la TR al que pertenece el trabajo y el nombre del proveedor, pues maquilas existen muchas y tenemos más proveedores que nos apoyan en la fabricación de carrocerías.

<i>N° DE CUENTA</i>	<i>DESCRIPCIÓN</i>	<i>CONCEPTO</i>	<i>DEBE</i>	<i>HABER</i>
---------------------	--------------------	-----------------	-------------	--------------

EGRESO N° 9

2101-009-25	PROVEEDORES/ INNOVACIÓN TECNOLÓGICA Y DISEÑO, S.A. de C.V.	PAGO TF/ XYZ ITD TR/12346	3,500.00	
1102-002	BANCOMER			3,500.00
SUMAS			3,500.00	3,500.00

El pago a ITD por las maquilas que se realizaron con antigüedad de un mes, las reviso previamente en el auxiliar de la cuenta de ITD y hago la cancelación del pasivo creado con anterioridad, para que con la póliza de egreso haga el cargo a la cuenta de ITD anotando en el concepto de la Póliza si es pago total, a cuenta o saldo de la factura y abonando a la cuenta del banco de donde se esta efectuando el pago. Este asiento contable se hace directamente en la Póliza de Egresos.

EGRESO N° 10

5104-012-04	G. F. / TELÉFONOS		6,000.00	
5103-012-04	G. A. / TELÉFONOS	PAGO RECIBO	6,000.00	
1113-005	IVA ACREDITABLE	TELEFÓNICO TELMEX	900.00	
		F/ XXX ABRIL 07		
1102-003	H.S.B.C.			12,900.00
SUMAS			12,900.00	12,900.00

Cada mes llega el recibo de TELMEX, y por la variación que existe de un mes a otro este servicio no puede ser fijo, por lo que no puede ser provisionado, entonces cuando llega el recibo se elabora el cheque para pagar el servicio, una vez que ya se pago el recibo telefónico, me es entregada la póliza de Egreso junto con los recibos pues son varias líneas telefónicas, y los ticket de pago que da la compañía telefónica procedo a codificar la póliza de egreso y a la aplicación de la misma en el sistema, el porcentaje que se aplica a la cuenta de gastos de para gastos de fabricación 50% y 50% para gastos de administración.

DIARIO N° 8

5102-012-10	G. V. / SERV. DE VIGILANCIA		6,250.00	
5103-012-10	G. A. / SERV. DE VIGILANCIA	PROV.F/ ASDF 1ª	6,250.00	
5104-012-10	G. F. / SERV. DE VIGILANCIA	QUINCENA MAYO 07	12,500.00	
1113-005	IVA ACREDITABLE	SEGURIDAD PRIVADA	3,750.00	
2103-020-12	SEG. PRIVADA GRUPO TERRÁQUEO	GRUPO TERRÁQUEO		28,750.00
SUMAS			28,750.00	28,750.00

La seguridad privada, es un servicio externo otorgado por Grupo Terráqueo, este servicio lo dan 4 custodios con turnos de 24 x 24 quincenalmente. La base de la factura es prorrateada en Gastos de Venta un 25%, Gastos de Admón. 25% y Gastos de Fabricación 50% El pago de este servicio es a 15 días posteriores a la fecha de la factura.

<i>N° DE CUENTA</i>	<i>DESCRIPCIÓN</i>	<i>CONCEPTO</i>	<i>DEBE</i>	<i>HABER</i>
---------------------	--------------------	-----------------	-------------	--------------

EGRESO N° 11

2103-020-12	SEGURIDAD PRIVADA GRUPO TERRÁQUEO		28,750.00	
1102-002	BANCOMER	PAGO TF/ XYZ 2ª QUINCENA ABRIL 07 SPGT		28,750.00
SUMAS			28,750.00	28,750.00

La factura que se paga en mayo corresponde al servicio prestado en la 2da Quincena de abril, de igual forma por medio de una póliza cheque, de esta forma se cancela el pasivo creado el mes anterior.

EGRESO N° 12

5102-012-03	G.V. / LUZ Y FUERZA DEL CENTRO		4,434.78
5103-012-03	G.A. / LUZ Y FUERZA DEL CENTRO		4,434.78
5104-012-03	G.F. / LUZ Y FUERZA DEL CENTRO	PAGO SERVICIO DE LUZ ABRIL 2007	20,695.65
1113-005	IVA ACREDITABLE		4,434.78
1102-002	BANCOMER		34,000.00
SUMAS			34,000.00
			34,000.00

El servicio de luz al igual que el telefónico son gastos que no se pueden provisionar por las variaciones que se presentan mensualmente, por lo que al momento que llega a la empresa el recibo de luz, es enviado a pagar, una vez pagado el servicio aplico la póliza de egreso como el ejemplo de arriba, para gastos de Ventas al igual que de admón. le corresponde un 15% respectivamente y a Gastos de Fabricación un 70%.

DIARIO N° 9

5104-012-20	G. F. / DIVERSOS		5,000.00
1113-005	IVA ACREDITABLE	PROV. F/ ABC CONSUMO	750.00
2101-007-01	PROVEEDORES/ GAS DE TLALNEPANTLA	GAS L.P. MAYO 2007	5,750.00
SUMAS			5,750.00
			5,750.00

En Industrias Zubiría a los trabajadores sindicalizados tienen derecho a asearse, por lo que en los baños hay regaderas con agua caliente, además del comedor para calentar sus alimentos, es por esta la razón de que consumimos gas LP. Este servicio nos lo proporciona Gas de Tlalnepantla S.A. de C.V. con este proveedor contamos con 30 días de crédito. El cargo lo hago a la cuenta de diversos de gastos de fabricación, en la provisión, separo el IVA que esta pendiente por acreditarse y creo el pasivo en la cuenta de Proveedores.

<i>N° DE CUENTA</i>	<i>DESCRIPCIÓN</i>	<i>CONCEPTO</i>	<i>DEBE</i>	<i>HABER</i>
---------------------	--------------------	-----------------	-------------	--------------

EGRESO N° 13

2101-007-01	PROVEEDORES/ GAS DE TLALNEPANTLA SA DE CV	PAGO TF/ ABCD GAS LP ABRIL 2007	5,000.00
1102-002	BANCOMER		5,000.00
SUMAS			5,000.00
			5,000.00

En este asiento cancelo mi pasivo creado el mes anterior, y al ser reflejado el cobro de esta póliza de cheque, me acredito el IVA.

EGRESO N° 14

5102-007-04	G. V. / MTTTO. INSTALACIÓN		1,000.00
5103-007-04	G. A. / MTTTO. INSTALACIÓN	PGO.F/ XXXX SERVICIO DE FUMIGACIÓN MAYO 2007	1,000.00
1113-005	IVA ACREDITABLE		300.00
1102-003	HSBC		2,300.00
SUMAS			2,300.00
			2,300.00

En Industrias Zubiría, se fumiga semestralmente las instalaciones contra insectos como hormigas y arañas, este servicio lo proporciona una empresa de químicos. Se contabiliza 50% a la cuenta de Gastos de admón. y Gastos de VTAS. De igual manera que en todas las compras de insumos o servicios se

acredita el IVA al momento de la aplicación de la póliza, pero no se acredita fiscalmente hasta que el cheque ha sido cobrado.

DIARIO N° 10

1107-001	COMPRAS NACIONALES		4,439.13	
2101-003-46	PROVEED./ CONSORCIO INDUSTRIAL VALSA	OC/4101 F/2101 500 USD TC/10.21 CIV		5,105.00
1107-001	COMPRAS NACIONALES		45,000.00	
2101-016-41	PROVEED./ PLESA ANAHUAC Y CIAS. SA DE CV	OC/1234 F/7654		46,750.00
1113-005	IVA ACREDITABLE	COMPRAS DEL 05-05-07	7,415.87	
SUMAS			56,855.00	56,855.00

En este asiento muestro como capturo las compras de insumos al sistema contable, hago un cargo a la cuenta de compras nacionales en el rubro de almacén y creo el pasivo en la cuenta de proveedores concentrando el IVA de todas las compras al final de la póliza con el concepto de Compras del día en que elaboro la póliza, esto con la finalidad de cuando pague la factura al proveedor y éste cobre el cheque pueda entonces acreditarme el IVA fiscalmente.

N° DE CUENTA DESCRIPCIÓN CONCEPTO DEBE HABER

EGRESO N° 15

1105-008-01	DEUDORES DIV./ HERRERA RAMÍREZ RENE	PAGO A CUENTA DE COMISIONES HRR	10,000.00	
1102-003	HSBC			10,000.00
SUMAS			10,000.00	10,000.00

En Industrias Zubiría como ya lo había mencionado antes, hay vendedores por comisiones, este es el caso de uno de los vendedores su nombre es Rene Herrera Ramirez, él por una venta de una carrocería gana el 3% sobre la base de la factura, en el transcurso de un mes él hace varias ventas, por lo que semanalmente, se le paga lo que haya vendido en una semana, en este asiento muestro lo que se le pago el 06 de mayo de 2007, y al final del mes aplico la póliza cancelando la cuenta de deudores y envío al gasto la comisión, además de hacer la retención de IVA.

EGRESO N° 16

2101-003-46	PROVEED./ CONSORCIO INDUSTRIAL VALSA	TF/2101 OC/4101 400 USD TC/10.99	4,084.00	
5105-001-05	PERDIDA EN FLUCTUACIÓN CAMBIARIA		312.00	
1102-005	BANAMEX DÓLARES			4,396.00
2101-003-46	PROVEED./ CONSORCIO INDUSTRIAL VALSA	APLIC NC/ ABC F/2101 100 USD	1,021.00	
1107-003	DEVOLUCIONES Y REBAJAS SOBRE COMPRAS			887.83
1113-005	IVA ACREDITABLE			133.17
SUMAS			5,417.00	5,417.00

A Consorcio Industrial Valsa le compramos el aluminio que utilizamos en la fabricación de los furgones, pero por pronto pago gozamos un descuento, este suele variar de acuerdo al total de la deuda, por lo que este descuento lo conocemos hasta que tenemos en nuestro poder la nota de crédito. La forma en que la aplico es siempre cancelando el pasivo, mismo que ya había creado en la póliza D- 10, pero en este caso, el cheque de la cuenta de dólares es de 400 dólares, por lo que para cancelar el total del pasivo en la cuenta de proveedores, la nota de crédito es de 100 dólares. Lo primero que hago es revisar la cuenta de CIV, checo a que tipo de cambio lo provisione y el pago lo aplico al tipo de cambio del día en que salio el

cheque, en ese momento veo si tuve ganancia o perdida en cambios en este caso tuve una perdida, pues la compra la hice a 10.21 y lo estoy pagando a 10.99 por lo que perdí 0.78 por dólar. La aplicación de la Nota de Crédito la hago sobre la diferencia que queda de la factura provisionada.

En este caso la NC es de 100 dólares, por 10.21 que es el tipo de cambio que lo provisione, determino la base del descuento dividiendo entre 1.15 ese importe lo abonó en la cuenta de devoluciones y rebajas sobre compras, pues la compra me salio más barata al momento del pagarla, hago la devolución del IVA y el pasivo queda cancelado. Quiero hacer mención que siempre con este proveedor tenemos descuento, pero es él quien lo determina de acuerdo al volumen y costo de la compra. Este acuerdo lo hace el C.P. Jaime Zubiría.

<i>Nº DE CUENTA</i>	<i>DESCRIPCIÓN</i>	<i>CONCEPTO</i>	<i>DEBE</i>	<i>HABER</i>
DIARIO N° 11				
1103-002-24	CLIENTES/ BIMBO SA DE CV	F/1234 TN/5678	70,000.00	
4101-001-01	VTAS/ CAJAS NUEVAS / CAJAS SECAS	F/1234 TN/5678		60,000.00
4101-003-11	VTAS / REFACCIONES	F/1234 TN/5678		869.57
1103-022-01	CLIENTES/ TRACUSA LA RUTA DEL SOL SA DE CV	F/1235 TR/5679	12,000.00	
4101-002-01	VTAS/ REPARACIONES/ CARROCERÍAS	F/1235 TR/5679		10,434.78
1103-001-01	CLIENTES/ ACABADOS FINOS TULTITLAN SA DE CV	F/1236 TV/123	5,000.00	
4101-003-11	VTAS. /REFACCIONES	F/1236 TV/123		4,347.83
2104-006-04	IVA POR PAGAR	VENTAS DEL 06 MAY 07		11,347.82
SUMAS			87,000.00	87,000.00

Las ventas son diarias, en este ejemplo, solo muestro las ventas resumidas de un día, mismas que pueden ser TN, TR o TV, y pueden a su vez ser consecutivas es decir, TN/ 5678- 01 hasta 100, esto quiere decir que por una TN puede haber varlas más de ese mismo tipo, de igual manera sucede con las TR y las TV, en este caso muestro un ejemplo de BIMBO , a Bimbo le corresponde la TN/5678 pero el pedido es de 500 unidades, por lo que utilizamos el mismo TN pero por carrocería se enumera 01, 02 500. En este asiento muestro como se contabiliza una TN una TR y un TV. Haciendo el cargo a la cuenta de Clientes, abonando a las ventas, y al IVA por pagar.

DIARIO N° 12

4101-001-01	VTAS/ CAJAS NUEVAS / CAJAS SECAS		11,795.83	
2104-006-04	IVA POR PAGAR	CANCELACIÓN FACTURA 2324 TN/3435 ABRIL 2007	1,769.38	
1103-013-25	CLIENTES/ MERIK, S.A. DE C.V.			13,565.21
SUMAS			13,565.21	13,565.21

En este asiento muestro como hago la cancelación de una venta de un mes anterior, como ya no puedo eliminar el asiento en el periodo que corresponde pues me mueve balanza, y saldos, pero el cliente pidió que se le refacturara, se hace este el mes siguiente, invirtiendo los asientos. Las facturas que son canceladas un mes después son refacturadas el mes siguiente pues la venta no se cancela, la mayoría de las razones por que se cancela es por que no están bien redactadas, o la fecha esta mal, o el cliente lo pidió como favor especial, finalmente a Industrias Zubiría no le afecta, pues todavía no esta pagado el IVA.

INDUSTRIAS ZUBIRÍA, S.A. DE C.V.
R.F.C: IZU970602DX3
AFILIACIÓN IMSS M491341710-7
TOTALES DE LA NOMINA SEMANAL 010 DEL 18/05/07 AL 24/05/07

TOTAL DE EMPLEADOS 130

ÁREA: 000001 PRODUCCIÓN EN PROCESO
PERCEPCIONES

SUELDO	90,384.00
PROPORCIÓN DÍAS NO LABORADOS	-365.00
TIEMPO EXTRA DOBLE	16,957.00
INCENTIVO	320.00
AYUDA DE TRANSPORTE	2,360.00
PREMIO POR PUNTUALIDAD	34,550.00
AYUDA DE DEFUNCIÓN	2,000.00
FONDO DE AHORRO (APORTACIÓN PATRONAL)	4,479.00
VACACIONES	1,293.00
PRIMA VACACIONAL	349.00
OTRAS PERCEPCIONES	688.00

ÁREA: 000003 GASTOS DE FABRICACIÓN
PERCEPCIONES

SUELDO	5,332.00
TIEMPO EXTRA	760.00
INCENTIVO	20.00
AYUDA DE TRANSPORTE	140.00
PREMIO POR PUNTUALIDAD	2,348.00
FONDO DE AHORRO (APORTACIÓN PATRONAL)	266.00
DEDUCCIONES	
IMSS TRABAJADOR	2,620.00
ISR	15,938.00
SUBSIDIO ISR	3,487.00
CRÉDITO AL SALARIO APLICADO	7,694.00
ISR RETENIDO	6,635.00
CRÉDITO AL SALARIO PAGADO	1,878.00
PRÉSTAMO DE COMPAÑÍA	14,000.00
FONDO DE AHORRO (APORTACIÓN PATRONAL)	4,745.00
FONDO DE AHORRO (APORTACIÓN TRABAJADOR)	4,745.00
CAJA DE AHORRO	4,150.00
DESCUENTO PRÉSTAMO CAJA DE AHORRO	4,750.00
INFONAVIT	3,982.00
FONACOT	1,068.00
CUOTAS SINDICALES	1,898.00

NETO A PAGAR 127,766.00

Nº DE CUENTA DESCRIPCIÓN CONCEPTO DEBE HABER

DIARIO Nº 13

1108	PRODUCCIÓN EN PROCESO	APLICACIÓN NOMINA		
1108-002	MANO DE OBRA	SEMANA 10 MAYO 2007		
1108-002-01	MANO DE OBRA DIRECTA		90,019.00	
1108-002-02	TIEMPO EXTRA		16,957.00	
1108-002-10	INCENTIVOS			320.00
1108-003	PRESTACIONES			

1108-003-03	AYUDA DE TRANSPORTE	2,360.00	
1108-003-02	PREMIO DE PUNTUALIDAD	34,550.00	
1108-003-04	AYUDA DE DEFUNCIÓN	2,000.00	
1108-003-05	FONDO DE AHORRO	4,479.00	
1108-002-04	VACACIONES	1,293.00	
1108-002-09	PRIMA VACACIONAL	349.00	
1108-002-03	DESTAJOS E INCENTIVOS	688.00	
5104	GASTOS DE FABRICACIÓN		
5104-001	PERCEPCIONES		
5104-001-01	SUELDOS Y SALARIOS	5,332.00	
5104-001-02	TIEMPO EXTRA	760.00	
5104-001-10	INCENTIVOS	20.00	
5104-002	PRESTACIONES		
5104-002-06	AYUDA DE TRANSPORTE	140.00	
5104-002-07	PREMIO DE PUNTUALIDAD	2,348.00	
5104-002-04	FONDO DE AHORRO	266.00	
2104	IMPUESTOS POR PAGAR		
2104-004	CUOTAS AL IMSS		2,620.00
2104-002	ISPT		
2104-002-01	ISPT RETENIDO		6,635.00
1114	ANTICIPOS AL ISR		
1114-006	CRÉDITO AL SALARIO		
1114-006-01	CRÉDITO AL SALARIO PAGADO EN EFECTIVO	1,878.00	
2103	ACREEDORES DIVERSOS		
2103-004	LETRA D		
2103-004-03	DESCUENTO FONDO DE AHORRO PATRÓN		4,745.00
2103-004-04	DESCUENTO FONDO DE AHORRO TRABAJADOR		4,745.00
2103-003	LETRA C		
2103-003-10	CAJA DE AHORRO		4,150.00
2103-004-13	DESCUENTO CAJA DE AHORRO		4,750.00
2103-003-01	CRÉDITOS INFONAVIT		3,982.00

<i>N° DE CUENTA</i>	<i>DESCRIPCIÓN</i>	<i>CONCEPTO</i>	<i>DEBE</i>	<i>HABER</i>
2103-006	LETRA F			
2103-006-01	FONACOT			1,068.00
2103-003-02	CUOTAS SINDICALES			1,898.00
2103-020	LETRA S	APLICACIÓN NOMINA SEMANA 10 MAYO 2007		
2103-020-01	SUELDOS POR PAGAR			127,766.00
1106	FUNCIONARIOS Y EMPLEADOS			1,400.00
		SUMAS	163,759.00	163,759.00

La nomina es semanal, inicia los Martes finaliza los miércoles y se paga los viernes de cada semana, la nomina la cálculo de acuerdo a las horas trabajadas, por medio de un sistema informático llamado PRONOM, éste calcula las percepciones y deducciones de manera individual, yo para efectos contables lo aplico de manera global. Los datos arriba mencionados varían de acuerdo a las horas extra aplicadas, a la cantidad de empleados y al tipo de semana que se trate.

EGRESO N° 17

2103-020-01	SUELDOS POR PAGAR	PAGO NOMINA SEMANA	127,766.00	
1102-002	BANCOMER	10 MAYO 2007		127,766.00
		SUMAS	127,766.00	127,766.00

Se hace la dispersión de la nomina los Jueves a medio día, una vez que ya se acepto el total de las trasferencias, el banco me hace llegar vía mail la hoja de dispersión donde me da el total de lo que se pago a las cuentas de los trabajadores, con esta información hago la aplicación del pago cancelando el

pasivo de la cuenta de sueldos por pagar. Esta póliza la hago una vez a la semana, es decir cuatro veces al mes.

EGRESO N° 18

2103-020-01	SUELDOS POR PAGAR	PAGO NOMINA SEMANA	750.00	
1102-002	BANCOMER	11 MAYO 2007 BAJA POR ABANDONO ALEJANDRO SÁNCHEZ		750.00
		SUMAS	750.00	750.00

Cuando algún trabajador, deja de trabajar, falta injustificadamente o simplemente renuncia, pero laboró en la empresa una semana se le paga su sueldo normal, solo que ya no vía electrónica, sino por cheque. Esto es para obligarlo a regresar y devolver la herramienta que se le da para hacer su trabajo y firmar su renuncia.

EGRESO N° 19

1106	FUNCIONARIOS Y EMPLEADOS	PAGO FINIQUITO RENUNCIA LUIS GARCÍA MAYO 2007	800.00	
1102-002	BANCOMER			800.00
		SUMAS	800.00	800.00

A pesar de que abandonaron el trabajo, por ley tienen derecho los trabajadores a recibir su finiquito, donde se les paga las partes proporcionales de las prestaciones a que tienen derecho y lo que hayan ahorrado en su fondo de ahorro. Este es el pago y al final de cada mes, hago la póliza de aplicación de finiquitos de todos los que hayan incurrido en el mes.

N° DE CUENTA DESCRIPCIÓN CONCEPTO DEBE HABER

EGRESO N° 20

5104-003-04	G.F. / OTROS GTOS. DE PREVISIÓN SOCIAL		54,000.00	
5103-012-24	G.A. / COMISIONES A PARTICULARES	TF/ABCD VALES MAYO 2007 ACCOR SERVICIOS EMPRESARIALES	2,700.00	
1113-005	IVA ACREDITABLE		40.50	
1102-002	BANCOMER			56,740.50
		SUMAS	56,740.50	56,740.50

Otra de las prestaciones que gozamos los trabajadores de Industrias Zubiría, aparte de las de ley, son vales para despensa, esta prestación es mensual, sobre el 8% del salario diario integral del trabajador. Este servicio lo otorga ACCOR SERVICIOS EMPRESARIALES, y es de igual manera vía electrónica, es decir, por medio de un monedero electrónico los trabajadores pueden comprar su despensa en los centros comerciales afiliados. Este medio es para evitar la comercialización de los vales. La comisión a esta empresa es el 5% del total de vales más IVA sobre comisión.

EGRESO N° 21

5103-012-18	G.A / ASESORÍA EXTERNA		5,000.00	
1113-005	IVA ACREDITABLE	TF/XYZ ASESORÍA MAYO 2007 JUNTAS SINDICALES	750.00	
1102-003	HSBC			5,750.00
		SUMAS	5,750.00	5,750.00

Como toda organización de trabajadores, están incorporados a algún sindicato, en Industrias Zubiría no es la excepción, desconozco a que organización pertenecen, por lo mismo y para evitar agrupaciones revoltosas, contamos con un asesor sindical, mismo que se encarga de mediar entre el Dr. Zubiría y los trabajadores. Esta asesoría se paga de manera mensual, pero el servicio lo otorga cada que hay alguna diferencia. El asiento contable lo hago una vez que tenga la factura del servicio, pues necesito anotar en el concepto de la póliza el folio de la factura, y el periodo de ASESORÍA, y aunque los importes no varían,

se me facilita más llevar las cosas de esta manera, es decir, si no tengo la factura no hago la aplicación, para evitarme después el problema de encontrar la póliza a la que corresponde.

EGRESO N° 22

2103-003-02	G.A / CUOTAS SINDICALES	PAGO CUOTAS	1,898.00	
1102-003	HSBC	SINDICALES MAYO 2007		1,898.00
		SUMAS	1,898.00	1,898.00

En las nominas semanales a los trabajadores sindicalizados se les descuentan las cuotas sindicales, estas al final de cada mes son pagadas al representante sindical. Cuando apliqué la nomina envíe a la cuenta de acreedores creando mi pasivo y al finalizar el mes de las cuatro nominas semanales se elabora un cheque para hacer el pago y de esta manera cancelar el pasivo.

N° DE CUENTA DESCRIPCIÓN CONCEPTO DEBE HABER

EGRESO N° 23

5104-003-04	G. F. /OTROS GASTOS DE PREVISIÓN SOCIAL	PAGO IGUALA SINDICAL	2,000.00	
1102-003	HSBC	MAYO 2007		2,000.00
		SUMAS	2,000.00	2,000.00

Mensualmente se le paga al representante del sindicato una cuota llamada iguala sindical, este pago lo envío a la cuenta de gastos de fabricación pues los gastos de los trabajadores se concentran en esta cuenta y directamente al banco, este pago o gasto es deducible.

DIARIO N° 14

5104	GASTOS DE FABRICACIÓN			
5104-002	PRESTACIONES			
5104-002-01	CUOTAS AL IMSS	PROVISIÓN CUOTAS IMSS	72,867.85	
2104	IMPUESTOS POR PAGAR	MAYO 2007		
2104-003	CUOTAS AL IMSS			72,867.85
		SUMAS	72,867.85	72,867.85

Mensualmente se paga al IMSS las cuotas obrero patronales, el importe varía de acuerdo a las altas y bajas ante el seguro social, si hubo o no accidentes laborales, en fin, para hacer la provisión del presente mes tome en cuenta lo pagado el mes anterior, finalmente al momento del pago cancelo el pasivo y en caso de ser más o menos aplico correctamente la variación.

DIARIO N° 15

5104	GASTOS DE FABRICACIÓN			
5104-002	PRESTACIONES			
5104-002-01	CUOTAS AL IMSS	PROVISIÓN CUOTAS CESANTÍA Y VEJEZ	22,181.00	
2104	IMPUESTOS POR PAGAR	TERCER BIMESTRE MAYO		
2104-004	CUOTAS AL IMSS	2007		22,181.00
		SUMAS	22,181.00	22,181.00

Las cuotas al IMSS de Cesantía y Vejez, las pago bimestralmente pero las provisiono mensualmente, recuerden que al trabajador se le descuenta una parte proporcional y el patrón otra parte. Quiero resaltar que este asiento se manda directamente al gasto de fabricación contra impuestos por pagar para crear el pasivo.

N° DE CUENTA	DESCRIPCIÓN	CONCEPTO	DEBE	HABER
DIARIO N° 16				
5104	GASTOS DE FABRICACIÓN			
5104-002	PRESTACIONES	PROVISIÓN CUOTAS SAR		
5104-002-03	APORTACIONES AL SAR	TERCER BIMESTRE MAYO	10,528.00	
2104	IMPUESTOS POR PAGAR	2007		
2104-011	APORTACIONES AL SAR			10,528.00
		SUMAS	10,528.00	10,528.00

De igual manera que el asiento anterior mensualmente provisiono las prestaciones ante la ley que tienen derecho los trabajadores, en el presente asiento muestro la provisión del SAR creando así el pasivo para posteriormente cancelarlo al momento de pagar la obligación.

DIARIO N° 17

1212	DEPRECIACIONES			
1212-001	DEP. ACUM. CONSTRUCCIÓN			
1212-001-01	HISTÓRICO			9,333.11
1212-002	DEP. ACUM. MOB. Y EQUIPO			
1212-002-01	HISTÓRICO			27,870.07
1212-003	DEP. ACUM. HERRAMIENTAS			
1212-003-01	HISTÓRICO			2,577.74
1212-004	DEP. ACUM. EQ. TRANSPORTE			
1212-004-01	HISTÓRICO	DEPRECIACIÓN MAYO		13,907.78
		2007		
1212-005	DEP. ACUM. MOB. Y EQ. DE OFICINA			
1212-005-01	HISTÓRICO			1,326.82
1212-006	DEP. ACUM. EQ. COMPUTO			
1212-006-01	HISTÓRICO			702.45
1212-007	DEP. ACUM. MOLDES Y MODELOS			
1212-007-01	HISTÓRICO			2,835.69
1301	AMOR. GTOS DE INSTALACIÓN			
1301-001	AMOR. GTOS DE INSTALACIÓN			3,473.76
	GASTOS ANTICIPADOS			
1302	DIVERSOS			
1302-001	SEGUROS AUTOS			499.50
5103	GASTOS DE ADMINISTRACIÓN	AMORTIZACIÓN MAYO		
5103-011	SEGUROS Y FIANZAS	2007		
5103-011-01	PRIMAS DE SEGUROS		499.50	
5104	GASTOS DE FABRICACIÓN			
5104-011	SEGUROS Y FIANZAS			
5104-011-01	PRIMAS DE SEGUROS		0.00	
5103-004	DEP. Y AMORTIZACIONES			
5103-004-01	DEP. CONSTRUCCIONES	DEPRECIACIÓN MAYO	4,666.56	
5104-004	DEP. Y AMORTIZACIONES	2007		
5104-004-01	DEP. CONSTRUCCIONES		4,666.56	
5103-004-04	DEP. EQUIPO DE TRANSPORTE		9,040.06	
5104-004-04	DEP. EQUIPO DE TRANSPORTE		4,867.72	
	DEP. MOBILIARIO Y EQ DE OFICINA		1,326.82	
5103-004-05	DEP. EQ. COMPUTO	DEPRECIACIÓN MAYO	702.45	
5103-004-07				

5104-004-02	DEP. MAQUINARIA Y EQUIPO	2007	27,870.07	
5104-004-03	DEP. HERRAMIENTAS		2,577.74	
	DEP. MOLDES MODELOS Y TROQUELES			
5104-004-05			2,835.69	
5104-004-09	AMORT. GTOS. DE INSTALACIÓN	AMORTIZACIÓN MAYO	3,473.76	
5103-010	NO DEDUCIBLES	2007		
5103-010-01	NO DEDUCIBLES			0.01
SUMAS			62,526.93	62,526.93

Esta póliza la elaboro una vez al mes, de acuerdo a un análisis que me da el C.P. José Luis González.

DIARIO N° 18

1108	PRODUCCIÓN EN PROCESO			
1108-003	PRESTACIONES			
1108-003-03	AYUDA DE TRANSPORTE		20.00	
1108-003-02	PREMIO DE PUNTUALIDAD		300.00	
1108-002	MANO DE OBRA			
1108-002-04	VACACIONES		2,969.00	
1108-002-09	PRIMA VACACIONAL		845.00	
1108-002-05	GRATIFICACIÓN ANUAL		5,078.00	
1108-002-01	MANO DE OBRA DIRECTA		1,598.00	
1108-002-03	DESTAJOS E INCENTIVOS	APLICACIÓN FINIQUITOS	3,987.00	
2103	ACREEDORES DIVERSOS	MAYO 2007		
2103-004	LETRA D			
2103-004-03	DESCUENTO FONDO DE AHORRO PATRÓN		4,074.00	
2103-004-04	DESCUENTO FONDO DE AHORRO TRABAJADOR		4,074.00	
1106	FUNCIONARIOS Y EMPLEADOS			22,945.00
SUMAS			22,945.00	22,945.00

La póliza de finiquitos la aplico a finales de cada mes, el departamento de Recursos Humanos me da una relación de los trabajadores que ya no trabajan en la empresa y las partes proporcionales de sus prestaciones, para efectos contables la póliza la aplico de manera general, pues aproximadamente hay 30 bajas mensuales.

EGRESO N° 24

2104-005	GASTOS DE FABRICACIÓN	PGO. 2.5% S/	3,450.00	
1102-003	HSBC	EROGACIONES ABRIL 07		3,450.00
SUMAS			3,450.00	3,450.00

Este impuesto se paga cada mes y es calculado por el departamento de Recursos Humanos, mi función es solo aplicar la póliza de Egresos y hacer la provisión mensual y cancelarla a su vez con el pago.

DIARIO N° 19

5103-009-04	OTROS IMPUESTOS Y DERECHOS		3,450.00	
2104-005	IMPUESTO SOBRE EROGACIONES	PROVISIÓN 2.5% SOBRE EROGACIONES MAYO 07		3,450.00
SUMAS			3,450.00	3,450.00

En esta póliza hago mi provisión del mes de mayo, sobre la misma cantidad del pagado el mes anterior, esto con la finalidad de crear la obligación.

DIARIO N° 20

1102	BANCOS			
1102-002	BANCOMER		707.47	
4102	PRODUCTOS FINANCIEROS			
4102-001	DEDUCIBLES			
4102-001-05	INTERESES CTA. BANCOMER			707.47
1114	ANTICIPOS AL ISR			
1114-004	ISR RETENIDO POR BANCOS		451.48	
1102-002	BANCOMER			451.48
5105	GASTOS FINANCIEROS			
5105-001	DEDUCIBLES			
5105-001-07	COMISIONES BANCARIAS		192.00	
1113-005	IVA ACREDITABLE		28.80	
1102-002	BANCOMER			220.80
5105-001-07	COMISIONES BANCARIAS		169.00	
1113-005	IVA ACREDITABLE		25.35	
1102-002	BANCOMER			194.35
5105-001-07	COMISIONES BANCARIAS		200.00	
1113-005	IVA ACREDITABLE		30.00	
1102-002	BANCOMER			230.00
	SUMAS		1,804.10	1,804.10

Como ya lo había mencionado con anterioridad, en Industrias Zubiría manejamos 5 cuentas bancarias, las cuales cada una cobra comisiones por manejo de cuenta, y que a su vez obtenemos rendimientos diversos. A finales de cada mes, aplico una póliza por cuenta bancaria, aplicando a su vez las comisiones por manejo de cuenta. Para ejemplificar este proceso solo nuestro los movimientos de una de las cuentas bancarias, y para no faltar al Código de Ética los importes mostrados en la póliza no son los reales. Esta póliza es indispensable para que haga las conciliaciones bancarias, de igual manera por cuenta bancaria.

N° DE CUENTA DESCRIPCIÓN CONCEPTO DEBE HABER

DIARIO N° 21

1102-002	BANCOMER		50,000.00	
2105-000-000	ANTICIPO DE CLIENTES	ANTICIPO TUM TN/ 4101		43,478.26
2104-006-05	IVA CAUSADO POR ANTICIPO			6,521.74
	SUMAS		50,000.00	50,000.00

En esta póliza, nuestro contablemente cuando los clientes dan anticipos por la fabricación de carrocerías o reparaciones, en este caso no sabemos que factura le corresponderá, pues recordemos que se factura al momento que la carrocería ya se termino de fabricar. Aquí nuestro como ingresa el dinero a nuestra cuenta bancaria y la obligación que tenemos con el cliente.

DIARIO N° 22

2105-000-000	ANTICIPO DE CLIENTES		43,478.26	
2104-006-05	IVA CAUSADO POR ANTICIPO	TRASPASO ANTICIPO	6,521.74	
1103-021-01	CLIENTES/ TUM	TUM TN/4101 F/ 5678		50,000.00
	SUMAS		50,000.00	50,000.00

En esta póliza nuestro el traspaso de cuentas, es decir yo lo conozco como la aplicación de anticipos de clientes, esto lo hago una vez que ya aplique mis ventas, y ya puedo aplicar el anticipo a alguna venta, pólizas como esta se hacen cada mes, y por cliente o anticipo.

DIARIO N° 23

5102-012-01	COMISIONES S/ VENTAS		9,523.81	
1113-005	IVA ACREDITABLE		476.19	
1113-006	IVA ACRED. PEND. X APLIC.	APLICACIÓN COMISIONES	952.18	
2104-012	IVA X PAG RET X COMISIÓN	SOBRE VENTAS HRR		952.38
1105-008-01	HERRERA RAMÍREZ RENE	MAYO 2007		10,000.00
	SUMAS		10,952.38	10,952.38

En esta póliza muestro contablemente como envío a la cuenta de gastos las comisiones sobre ventas de los comisionistas en este caso del Sr., Herrera Ramírez René mostrando las retenciones de IVA para el pago posterior de impuestos.

INGRESO N° 1

1102-001	BANAMEX	AUTO TRANSPORTES	76,000.00	
1103-001-01	CLIENTES/ AUTO TRANSPORTES MEDRANO	MEDRANO PGO. TF/ 1234 TN/ 9874		76,000.00
		SUMAS	76,000.00	76,000.00

En esta póliza muestro el cobro por las ventas y fabricación de carrocerías, simplemente es la cancelación de la provisión hecha en una póliza diario.

**AUXILIAR CUENTA 5101
COSTO DE PRODUCCIÓN
DEL 01 AL 31 MAYO 2007**

		DEBE	HABER	SALDO FINAL
5101	COSTO DE PRODUCCIÓN	21,905,559.07	155,496.84	21,750,062.23
5101-001	MATERIA PRIMA			
31/05/2007	COSTO DE PRODUCCIÓN Y VENTAS ENERO 2007	2,303,652.09		2,303,652.09
28/02/2007	COSTO DE PRODUCCIÓN Y VENTAS FEBRERO 2007	2,729,580.16		5,033,232.25
31/03/2007	COSTO DE PRODUCCIÓN Y VENTAS MARZO 2007	3,730,853.18		8,764,085.43
31/03/2007	PROVISIÓN COSTO FEDEX BIMBO	2,179,266.84		10,943,352.27
30/04/2007	CANCEL PROVISIÓN COSTO MARZO 07		155,496.84	10,787,855.43
30/04/2007	COSTO DE PRODUCCIÓN Y VENTAS ABRIL 2007	4,286,569.42		15,074,424.85
30/04/2007	PROVISIÓN COSTO ABRIL 07	257,914.00		15,332,338.85
				15,332,338.85
5101-002	MANO DE OBRA			
31/01/2007	COSTO DE PRODUCCIÓN Y VENTAS ENERO 2007	380,101.72		380,101.72
28/02/2007	COSTO DE PRODUCCIÓN Y VENTAS FEBRERO 2007	435,845.48		815,947.20
31/03/2007	COSTO DE PRODUCCIÓN Y VENTAS MARZO 2007	533,782.27		1,349,729.47
30/04/2007	COSTO DE PRODUCCIÓN Y VENTAS ABRIL 2007	680,786.46		2,030,515.93
				2,030,515.93
5101-003	GASTOS INDIRECTOS			
31/01/2007	COSTO DE PRODUCCIÓN Y VENTAS ENERO 2007	688,955.38		688,955.38
28/02/2007	COSTO DE PRODUCCIÓN Y VENTAS FEBRERO 2007	939,224.73		1,628,180.11
31/03/2007	COSTO DE PRODUCCIÓN Y VENTAS MARZO 2007	1,772,739.82		3,400,919.93
30/04/2007	COSTO DE PRODUCCIÓN Y VENTAS ABRIL 2007	986,287.52		4,387,207.45
				4,387,207.45
		TOTALES	21,905,559.07	155,496.84

Este auxiliar lo necesito al final de cada mes, después de ya haber conciliado las compras con la capturista de compras, para hacer mi póliza de costos, el ejemplo de arriba es un desplegado del original con cantidades falsas para efectos de esta memoria.

<i>N° DE CUENTA</i>	<i>DESCRIPCIÓN</i>	<i>CONCEPTO</i>	<i>DEBE</i>	<i>HABER</i>
---------------------	--------------------	-----------------	-------------	--------------

DIARIO N° 24

1108	PRODUCCIÓN EN PROCESO			
1108-001	MATERIA PRIMA	CANCELACIÓN COSTO DE	149,466.00	
5101	COSTO DE PRODUCCIÓN	MARZO 2007		
5101-001	MATERIA PRIMA			149,466.00
		SUMAS	149,466.00	149,466.00

Esta póliza la realizo mensualmente a finales de cada mes, para cancelar el costo provisionado el mes anterior, en este caso estoy cancelando el costo de marzo de 2007. Quiero recordar que esta provisión no la planeo yo si no el contador José Luis González.

DIARIO N° 25

1108	PRODUCCIÓN EN PROCESO			
1108-001	MATERIA PRIMA	CANCELACIÓN COSTO DE	257,914.00	
5101	COSTO DE PRODUCCIÓN	ABRIL 2007		
5101-001	MATERIA PRIMA			257,914.00
		SUMAS	257,914.00	257,914.00

Esta póliza la realizo como la anterior, en este caso se esta cancelando el costo provisionado el mes de abril.

DIARIO N° 26

1108	PRODUCCIÓN EN PROCESO			
1108-001	MATERIA PRIMA			
1108-004	GASTOS INDIRECTOS		5'930,541.65	
1107	ALMACÉN MATERIA PRIMA	APLICACIÓN INSUMOS	1'619,114.66	
1107-100	APLICACIÓN AL COSTO	MAYO 2007		5'930,541.65
5104	GASTOS DE FABRICACIÓN			
5104-100	APLICACIÓN AL COSTO			1'619,114.66
		SUMAS	7'549,656.31	7'549,656.31

En esta Póliza se hace el registro contable de los insumos que se utilizaron en mayo para la fabricación de las carrocerías. Y muestro de esta manera como lo aplico.

<i>N° DE CUENTA</i>	<i>DESCRIPCIÓN</i>	<i>CONCEPTO</i>	<i>DEBE</i>	<i>HABER</i>
---------------------	--------------------	-----------------	-------------	--------------

DIARIO N° 27

5101	COSTO DE PRODUCCIÓN			
5101-001	MATERIA PRIMA		6'190,060.43	
5101-002	MANO DE OBRA		778,957.54	

5101-003	GASTOS INDIRECTOS	COSTO DE PRODUCCIÓN	1'528,296.37	
1108	PRODUCCIÓN EN PROCESO	Y VENTAS MAYO 2007		
1108-001	MATERIA PRIMA			6'190,060.43
1108-100	APLICACIÓN AL COSTO			778,957.54
1108-004	GASTOS INDIRECTOS			1'528,296.37
SUMAS			8'497,314.34	8'497,314.34

En esta Póliza hago la aplicación del costo de producción y ventas de mayo de 2007, enviando a los elementos del costo el importe a que incurrieron en el mes contra producción en proceso. Quiero hacer mención que este análisis no lo hago yo, pues mi especialidad no son los costos, mi función exclusiva es la aplicación de la póliza con la información ya analizada por producción y compras.

DIARIO N° 28

1108	PRODUCCIÓN EN PROCESO			
1108-001	MATERIA PRIMA		1'425,771.06	
1107	ALMACÉN MATERIA PRIMA			
1107-100	APLICACIÓN AL COSTO	COSTO DE PRODUCCIÓN		1'425,771.06
5101	COSTO DE PRODUCCIÓN	Y VENTAS MAYO 2007		
5101-001	MATERIA PRIMA		1'425,771.06	
1108-001	MATERIA PRIMA			1'425,771.06
SUMAS			2'851,542.12	2'851,542.12

En esta póliza hago la provisión del costo de las cajas que le estamos en este momento fabricado a BIMBO.

DIARIO N° 29

1113	IVA ACREDITABLE			
1113-007	IVA ACRED. PAG. EN EL MES	APLICACIÓN. IVA PENDIENTE MARZO 2007	9,680.09	
1113-006	IVA ACRED. PEND.X APLICAR	TRASPASO IVA PENDIENTE MARZO 2007		9,680.09
SUMAS			9,680.09	9,680.09

A partir de esta póliza, hago la explicación contablemente hablando del traspaso, y aplicación del IVA ACREDITABLE y el IVA COBRADO. Quiero hacer un recordatorio que en las pólizas anteriores en cuanto a las compras y a las ventas lo manejé como IVA ACREDITADO Y PAGADO, en el texto hice la mención del porque, y es en estas pólizas que hago la aplicación correcta para efectos fiscales. También quiero mencionar que no coincidirán las cifras pues no son las reales, y como no es un caso práctico no me asegure de hacer que las cantidades cuadraran en ningún momento. Mi objetivo principal es ejemplificar mi labor en el ámbito contable.

N° DE CUENTA DESCRIPCIÓN CONCEPTO DEBE HABER

DIARIO N° 30

1113	IVA ACREDITABLE			
1113-007	IVA ACRED. PAG. EN EL MES	APLICACIÓN. IVA PENDIENTE MARZO 2007	9,680.09	
1113-006	IVA ACRED. PEND.X APLICAR	TRASPASO IVA PENDIENTE MARZO 2007		9,680.09
SUMAS			9,680.09	9,680.09

DIARIO N° 31

2104	IMPUESTOS POR PAGAR			
2104-006	IVA CAUSADO			
2104-006-04	IVA CAUSADO AL 15%	TRASPASO IVA COBRADO MAYO 2007	1'425,998.96	
2104-006-05	IVA CAUSADO X ANTICIPOS	TRASPASO IVA COBRADO MAYO 2007		42,148.04

2104-006-06	IVA CAUSADO COBRADO EN EL MES	APLICACIÓN IVA COBRADO MAYO 2007		1'468,147.00
		SUMAS	1'468,147.00	1'468,147.00

DIARIO N° 32

2104	IMPUESTOS POR PAGAR			
2104-006	IVA CAUSADO			
2104-006-06	IVA CAUSADO COBRADO EN EL MES		1'305,905.00	
1113-005	IVA ACREDITABLE	TRASPASO IVA PAGADO		
1113-007	IVA ACREDITABLE PAGADO EN EL MES	MAYO 2007		1'305,904.89
5103	GTOS. DE ADMINISTRACIÓN			
5103-010	NO DEDUCIBLES			0.11
5103-010-01	NO DEDUCIBLES			
		SUMAS	1'468,147.00	1'468,147.00

ANÁLISIS

Y

RECOMENDACIONE

S

Durante mi trayectoria profesional he podido observar el grave problema en el que nos enfrentamos los Contadores al tratar de informar y conciliar los Estados Financieros e información contable y financiera con los Directivos, Gerentes y Empresarios en nuestro país, ya que en la mayoría de las ocasiones son profesionistas sin ningún conocimiento contable o administrativo y en la mayoría de los casos simplemente son buenos comerciantes.

El problema radica cuando tratan los Directores, Gerentes y Empresarios de comparar los resultados plasmados en los Estados Financieros a un periodo determinado (Estado Financiero Mensual), y las cifras en las que ellos de alguna forma han predeterminado. A través del tiempo he podido ver la causa y efecto de este pensamiento ya que he tenido la oportunidad de poder explicarles los resultados.

Comprobando la veracidad y confiabilidad de las cifras reportadas en los Estados Financieros, esta comprobación se realiza por medio del análisis e integración de las cuentas de Balanza y de Resultados, es decir, los Directivos en la mayoría de las ocasiones no consideran las cuentas de provisiones, depreciaciones, amortizaciones, reservas, compras de activos, y además no consideran las actualizaciones y aplicaciones de los diferentes boletines que deben ser tomados en cuenta en los registros contables.

El objetivo del contador no es hacer registros contables sino dar los elementos necesarios en forma clara y precisa a los Directores Gerentes y Empresarios que no cuenten con conocimientos contables y administrativos para que puedan analizar, interpretar y así puedan sacar provecho a dicha información contable financiera que se les presenta con los correspondientes reportes, teniendo la certeza de que las decisiones que se desprenden de estos serán las indicadas.

Mis análisis y recomendaciones en Industrias Zúbiría son:

- La información financiera que se presente en los informes presentados a los Directores, Gerentes y Empresarios debe ser verás y oportuna, ya que de esto depende la toma de decisiones y repercute directamente en la confianza que ellos nos otorgan.
- Es importante manejar un lenguaje común contable financiero, entre nosotros los contadores y los Directivos, Administradores y Gerentes, esto con la finalidad de tener una mejor comunicación, obteniendo estos últimos un beneficio inmediato al contar con información fidedigna para la toma de decisiones y nosotros los contadores volvernos indispensables en las empresas como asesores.
- La contabilidad financiera al igual que la administración deben estar estrechamente ligadas para contribuir con el buen funcionamiento de la dirección en las empresas, por lo cual digo que es de vital importancia que la información creada en los demás departamentos sea oportuna, veras y confiable para que la toma de decisiones sea la correcta.
- Los presupuestos, la contabilidad por área de responsabilidad, el análisis e interpretación de estados financieros y el flujo de efectivo, son técnicas que proporcionan información financiera a la dirección, el des

uso o uso inadecuado de estas herramientas provoca que la información no sea la correcta y de esta forma nosotros los contadores que somos la que lo generamos perdamos credibilidad creando con esto un efecto domino que podría desencadenar una serie de problemas que pueden desembocar en la quiebra de las empresas, es por esto que aconsejo que tengamos muy presente el código de ética para contadores.

- La oportunidad, la cantidad y la calidad de la información financiera, son los beneficios que se obtienen mediante el procesamiento de datos, usando sistemas informáticos contables adecuados y un sistema informático integral en la empresa, adecuándose a sus propias necesidades.
- Es indispensable para las empresas que los objetivos estén bien definidos, posean dirección y sirvan como motivación y a su vez presión para los trabajadores pues son la base de una filosofía empresarial. Es por esto que es importante que los objetivos se fijen conjunta y participativamente por superiores y subordinados. Estos objetivos deben ser realistas y claramente entendidos, de la misma forma deberán ser vigilados hasta el momento de su realización.
- Para contribuir al desarrollo de las gerencias, considero que es necesario planear estratégicamente, misma planeación es el punto de partida para comprender y evaluar los actos de los directivos su organización. En este proceso solo pueden intervenir la dirección y gerentes, pues ellos tienen acceso a la información necesaria para considerar todos los aspectos de la empresa.
- Las instalaciones como son; la planta, el comedor, los sanitarios y las oficinas administrativas se encuentran en condiciones inconvenientes, que afectan directamente en el desempeño de las labores en Industrias Zubiría, una manera de arreglar esta situación definitivamente sería una gran inversión para reestructurar, balancear y en su caso modificar las instalaciones existentes.
- Los sueldos de los trabajadores sindicalizados y de confianza son muy bajos en relación a las funciones que realizamos, situación que provoca la rotación de personal, y la inconformidad de los mismos para hacer sus funciones, viendo el trabajo como una obligación pesada sin motivación. Yo sugiero una reevaluación de funciones y una reestructuración en el calculo de sueldos, mejorando las prestaciones laborales, yo considero que esto impactará en la confortabilidad de los trabajadores.
- El mobiliario como son escritorios, sillas, computadoras, archiveros, libreros, artículos de oficina, etc. Son ya muy viejos, misma situación que ocasiona el retraso en las labores cotidianas, de igual manera sugiero elaborar un presupuesto que integre las mejoras necesarias en la empresa, integrando todo en un sistema para evitar así la fuga de información y los retrasos en producción. Considero que con una inversión considerable para mejorar esta situación se reducirían las constantes quejas por falta de recursos industriales, ayudando así a que los trabajadores se sientan confortables para hacer su trabajo.
- La implementación de un sistema informático integral, que evite la fuga de información, la duplicación del trabajo y la reducción considerable de errores, permitiendo de esta manera que los administrativos tengamos

las herramientas necesarias para la toma de decisiones y mejorar nuestro desempeño mostrando mejores resultados.

- Los problemas de Industrias Zúbiría en comparación con otras empresas no es de tipo financiero, en mi opinión su problemática radica en la mala administración que tiene, pues como ya lo había mencionado la empresa creció inesperadamente y se recurrió a la improvisación, contratando para los puestos y gerencias, personal no apto para la realización de las funciones, negándose estos mismos a una reestructuración, recomendando a los accionistas continuar con el mismo sistema que han llevado por años.

CONCLUSIÓN

Pocas veces tiene uno la oportunidad de encontrar un texto que exponga el desarrollo de un universitario, que muestre su forma de pensar, sentir y actuar ante las situaciones que se le van presentando a lo largo de su etapa profesional; es decir, nos enfrentamos a innumerables situaciones en el ejercicio de nuestra profesión que impactan directamente nuestra vida personal. Me refiero a la toma de decisiones.

¿Cómo saber que la decisión que tomamos es la correcta?

Creo que esta pregunta no tiene una respuesta y no existe nadie que la conteste, excepto uno mismo y solo con la experiencia te darás cuenta de lo que quieres y en base a esto trabajarás en ello para conseguirlo.

En esta memoria presento una pequeña etapa de mi vida, en un principio me sentí muy extraña, temerosa, nerviosa, tenía miedo a lo desconocido, ahora que estoy escribiendo las últimas letras quiero compartir con ustedes que mi vida ha cambiado.

Las escuelas de la UNAM no son maquinas generadoras de técnicos en ninguna de sus disciplinas, es una institución que forma gente pensante, capaz de aplicar el razonamiento y la lógica. Los egresados de esta institución somos capaces de resolver el más complejo problema, pues nos da las herramientas para enfrentarnos en la jungla de la competencia, la presencia y las recomendaciones.

La carrera de contaduría, como la medicina y otras más han evolucionado de manera que las necesidades de las empresas y los empresarios exigen personal capacitado para cubrir dichas necesidades. Por ejemplo un caso claro son las constantes modificaciones a las leyes y reglamentos. Por esta razón, nosotros los contadores debemos someternos a constantes actualizaciones, para poder enfrentar estos cambios que nuestro país esta sufriendo día con día.

Por ultimo concluyo que mi preparación obtenida en la FES Cuautitlán me ha dado las herramientas suficientes para enfrentarme al campo laboral afirmando que los contadores somos ese capital humano indispensable en todas las empresas.

BIBLIOGRAFÍA

- Román Fuentes Juan Carlos, Estados Financieros Básicos: Proceso de Elaboración y Reexpresión, Ediciones Fiscales ISEF, 2ª Edición 2007, México D.F.
- Oseguera Eva Lilia, Taller de Lectura y Redacción, 3ª Edición, Editorial Trillas, México 2005.
- Instituto Mexicano de Contadores Públicos A.C, Principios de Contabilidad Generalmente Aceptados, Equus. Impresores S.A. de C.V., México 2001.
- Eric L. Kohler, Diccionario para Contadores, Limusa Noriega Editores. México 2000.