



UDEDEC
UNIVERSIDAD DE
CUNDINAMARCA

UNIVERSIDAD DE CUNDINAMARCA
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS, ECONOMICAS Y CONTABLES
CONTADURIA PÚBLICA

**MODELO DE GESTION ADMINISTRATIVO Y CONTABLE EN LAS EMPRESAS
COMERCIALIZADORAS DE MADERA EN EL MUNICIPIO DE FUSAGASUGA**

GARAVITO DAZA INGRI CAROLINA

COD: 114209271

Informe final monografía

Comité de opciones de grado

Asesor

MANUEL RICARDO GONZALEZ MORENO

Economista

FUSAGASUGA 23 de abril de 2016



**MODELO DE GESTION ADMINISTRATIVO Y CONTABLE EN LAS EMPRESAS
COMERCIALIZADORAS DE MADERA EN EL MUNICIPIO DE FUSAGASUGA**

Nota de aceptación:

Firma Director Trabajo de Grado

Firma del jurado

Firma del jurado



DEDICATORIA

Este proyecto es dedicado a mis padres, que con su apoyo y esfuerzo fueron mi guía, acompañándome de la mano en todo este largo proceso y ahora que estoy a un paso de lograr tan anhelado sueño puedo decir que este triunfo es de los tres. ¡Gracias, los amo!



AGRADECIMIENTOS

Agradezco principalmente a Dios por haberme dado la sabiduría y perseverancia en el transcurso de mi carrera y en la elaboración de este proyecto, por ser mi luz, mi guía y mi esperanza en momentos difíciles y por permitirme vivir con mi familia y seres queridos tan anhelado momento.

A mis padres AMELIA Y SEGUNDO por haber sido el apoyo constante en cada paso dado, por guiarme por el camino del bien, enseñándome cada etapa de la vida.

A mi esposo YEISON por apoyarme en todo momento, por recordarme cada instante que cuando me propongo algo lo consigo, por brindarme su amor incondicional y por estar conmigo en esta etapa de mi vida.

A mis hermanos ARGENYS, FREIRE, NICOL, ANA MARIA Y MARIBEL por apoyarme y acompañarme siempre.

A mi docente y asesor Dr MANUEL RICARDO GONZALEZ MORENO, por su colaboración en mi proceso de elaboración de este proyecto, por su paciencia y dedicación, por aportarme sus conocimientos y ser un gran apoyo en toda la investigación.

Muchas gracias a ustedes por formar parte de mi equipo de trabajo, por su apoyo incondicional y por ayudarme a que este sueño se hiciera realidad.

¡Gracias!!



TABLA DE CONTENIDO

INTRODUCCIÓN.....	11
1. TITULO.....	12
2. LINEA DE INVESTIGACION	13
3. DEFINICION DEL PROBLEMA	14
4. OBJETIVOS.....	15
4.1. Objetivo general	15
4.2. Objetivos específicos	16
5. JUSTIFICACION	17
6. MARCOS DE REFERENCIA.....	19
6.1. MARCO TEORICO	19
6.1.1. Administración y sus perspectivas	20
6.1.2. La administración requiere que las personas realicen tareas.....	21
6.1.3. Administración científica.....	22
6.1.4. Focalización	24
6.1.5. Gestión y gerencia de empresas	25
6.1.6. Enfoque de la calidad	27
6.1.7. Enfoque estadounidense.....	28
6.1.8. Gestión de la empresa pequeña	29
6.1.9. Enfoque de las competencias.....	31
6.2. MARCO CONCEPTUAL.....	32
6.3. MARCO GEOGRAFICO.....	35
6.3.1. Limites	35
6.3.2. Población y desarrollo	36
6.3.3. Otros indicadores	37
6.3.4. División política	38
6.3.5. Comunas municipio de Fusagasugá	38
6.3.6. Corregimientos municipio de Fusagasugá	38



6.3.7. Sector vías	39
6.3.8. Sector desarrollo económico	39
6.4. MARCO LEGAL	41
7. DISEÑO METODOLOGICO	46
7.1. Tipo de investigación	46
7.2. Caracterización de la población objeto de estudio	47
7.3. Universo y/o población	47
7.4. Muestra	48
7.5. Técnicas e Instrumentos de Recolección de Datos	48
7.6. Técnicas de Procesamiento y Análisis de los Datos.....	49
8. ESQUEMA TEMATICO	50
9. MODELO DE ESTION ADMINISTRATIVO Y CONTABLE EN LAS EMPRESAS COMERCIALIZADORAS DE MADERA EN EL MUNICIPIO DE FUSAGASUGA.....	93
9. RECURSOS HUMANOS	112
10. IMPACTO SOCIAL	113
11. CONCLUSIONES.....	114
12. RECOMENDACIONES	115
BIBLIOGRAFIA.....	117
ANEXOS	118



INDICE DE GRAFICOS

Grafico No 1. ¿Quién es el gerente de la empresa?	59
Grafico No 2. ¿Tiene la documentación requerida para el funcionamiento de la empresa?	60
Grafico No 3. ¿La empresa a que régimen pertenece?	60
Grafico No 4. ¿Cuántos empleados maneja la empresa?	61
Grafico No 5. ¿Cómo maneja la contabilidad en la empresa?	61
Grafico No 6. ¿Cuáles son las ventas promedio generadas en la empresa mensualmente?	62
Grafico No 7. ¿Cuál es el costo promedio generado en la compra de materia prima en la empresa mensualmente?	62
Grafico No 8. ¿Cuál es el pago promedio a los empleados de la empresa mensualmente?	63
Grafico No 9. ¿La empresa implementa manual de funciones?	63
Grafico No 10. ¿Cada cuánto se compra madera en la empresa?	64
Grafico No 11. ¿La empresa maneja algún sistema para el manejo y control de inventarios?	64



Grafico No 12. ¿La empresa implementa algún tipo de modelo administrativo y contable?

65

INDICE DE IMÁGENES

Imagen No 1. Libro fiscal	89
Imagen No 2. Método de valuación peps	91
Imagen No 3. Organigrama	93
Imagen No 4. Matriz de riesgos	99
Imagen No 5. Probabilidad de impacto	101
Imagen No 6. Uso de suelo comercial	109
Imagen No 7. Lista de empresas comercializadoras de madera registradas en la CAR	114
Imagen No 8. Métodos de registro de ingreso de madera	115
Imagen No 9. Establecimiento El Maderal	115
Imagen No 10. Establecimiento Maderas San Andrés	116
Imagen No 11. Establecimiento Maderas y Machimbres el Pino	116



Imagen 117	No	12.	Establecimiento			Madecentro
Imagen 117	No	13.	Establecimiento	central	de maderas	el Nogal
Imagen 118	No	14.	Establecimiento	Más	y Más	Maderas
Imagen 118	No	15.	Establecimiento		Placa	centro
Imagen 119	No	16.	Madera		en	bloque
Imagen 119	No	17.	Área	de	corte	principal
Imagen 120	No	18.	Área	de	corte	secundario
Imagen 120	No	19.	Área	de		cepillado
Imagen 121	No	20.	Área	de		planeadora
Imagen 121	No	21.	Producto	final	-	tablas
Imagen 122	No	22.	Producto	final	polines-	repisas

LISTA DE CUADROS

Cuadro 1. Población y desarrollo

33



Cuadro 34	2.	Otros	indicadores
Cuadro 35	3.	Comunas del municipio de Fusagasugá	
Cuadro 36	4.	Corregimientos del municipio de Fusagasugá	
Cuadro 38	5.	Principales sectores de actividad económica	
Cuadro 55	6.	Detalle de compra	
Cuadro 56	7.	Cubicación de madera	
Cuadro 57	8.	Costo del producto	
Cuadro 57	9.	Precio de venta del producto	
Cuadro 58	10.	Balance de ingresos y gastos	
Cuadro 79	11.	Análisis DOFA	
Cuadro 101	12.	Cronograma de ejecución	
Cuadro 102	13.	Actividades	
Cuadro 105	14.	Recursos requeridos	
Cuadro 105	15.	Recursos humanos modelo de gestión administrativo y contable	



INTRODUCCIÓN

Las empresas comercializadoras de madera del municipio de Fusagasugá, se encargan principalmente de la compra de madera en bloques, que llegan en diferentes medidas. Los bloques de madera son sometidos a procesos de corte y cepillado, donde se tiene unas medidas estipuladas para la transformación de la misma, generando diferentes productos para la venta al público como las tablas, cercos, repisas, polines, en diferentes clases de madera como pino, sajo, abarco y ordinario. Estos establecimientos quieren mejorar los procesos administrativos y contables adecuando un modelo de gestión para las acciones que se realizan diariamente en la organización.

Las empresas comercializadoras de madera del municipio de Fusagasugá, desean implementar mejoras en los procesos de la organización debido a que Fusagasugá está creciendo considerablemente y las construcciones en los diferentes terrenos no se hacen esperar. Por esta razón, es necesario mejorar en cuanto a los aspectos administrativos y contables para poder recibir a sus clientes



en óptimas condiciones, satisfaciendo sus necesidades en el menor tiempo posible proyectando confiabilidad y seguridad

Para lograr la mejora de los procesos utilizados en la organización, se realizó un estudio a cada área de trabajo, analizando un día normal de cada uno de los integrantes de la empresa, observando de forma detallada los procedimientos utilizados y de qué manera cumplía sus funciones, buscando hallar las herramientas necesarias para la creación del modelo de gestión administrativo y contable en las empresas comercializadoras de madera en el municipio de Fusagasugá.

1. TITULO

**MODELO DE GESTION ADMINISTRATIVO Y CONTABLE EN LAS EMPRESAS
COMERCIALIZADORAS DE MADERA EN EL MUNICIPIO DE FUSAGASUGA**



2. LINEA DE INVESTIGACION

AREA: Contable y Gestión Financiera

LINEA: Organización Contable y Financiera



3. DEFINICION DEL PROBLEMA

PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

Las empresas comercializadoras de madera del municipio de Fusagasugá, son conscientes de los cambios que diariamente acontecen, forzándolas a buscar diferentes opciones, para lograr mantenerse en un mercado tan competitivo. Para captar este mercado, se requiere implementar una serie de acciones tanto administrativas como contables, que permitan agilizar los diferentes procesos utilizados en estas organizaciones. Esta herramienta de ayuda, consiste en procesos óptimos en transformación de la madera, el manejo de inventarios, la estructura organizacional y un sistema contable recomendable.

En el momento que las empresas comercializadoras de madera del municipio de Fusagasugá accedan a esta herramienta, podrán ser competitivas abarcando el mercado en general, ofreciendo productos de calidad, satisfaciendo las necesidades del cliente y buscando ser empresas sólidas, dispuestas a mejorar volviéndose cada vez más competitivas.



FORMULACION DEL PROBLEMA

¿Cuáles son los aspectos a mejorar para que las empresas comercializadoras de madera del municipio de Fusagasugá sean más competitivas en el mercado?

4. OBJETIVOS

4.1. Objetivo general

Identificar un modelo de gestión administrativo y contable que optimice cada uno de los procesos realizados en las empresas comercializadoras de madera en el municipio de Fusagasugá.



4.2 Objetivos específicos

- Reconocer las empresas comercializadoras de madera en el municipio de Fusagasugá.
- Analizar el estado actual en la gestión administrativa y contable de las empresas dedicadas a la comercialización de maderas.
- Realizar un diagnóstico referente a los resultados encontrados en la entrevista y las encuestas realizadas a los propietarios o encargados de los establecimientos.
- Emitir un informe final con las respectivas sugerencias y recomendaciones a los propietarios o encargados de estas empresas.
- Proporcionar a los propietarios o encargados de estas empresas el modelo de gestión administrativo y contable como herramienta de apoyo frente al manejo interno de su organización.



5. JUSTIFICACION

La presente investigación, tiene como fin determinar los métodos de gestión utilizados administrativa y contablemente en las empresas comercializadoras de madera en el municipio de Fusagasugá; analizando las técnicas que se manejan diariamente en cada área, identificando las ventajas y desventajas que se presentan durante la ejecución de los diferentes procesos; de igual forma, establecer soluciones que aporten a un óptimo desempeño en las labores diarias, en base a la creación de una herramienta de apoyo en los procesos administrativos y contables de la organización.

Estas empresas presentan continuamente inconsistencias, que generan demoras al momento de la entrega del producto final al cliente; estas inconsistencias, se deben a que el propietario o encargado, no delega tareas fijas a los empleados limitándolos a recibir orden diaria sin tener una función precisa a realizar dentro de la organización. A su vez, falta personal que apoye en coordinar diferentes tareas, como la de atender llamadas telefónicas, recepción de documentos y atención al público ya que estas funciones las realiza el mismo propietario o encargado de la organización, recargándose de tareas que puede delegar a otra persona. En



cuanto al manejo que se da a la mercancía, carecen de un sistema de inventario que permita el debido control de entrada y salida de la misma, del mismo modo tampoco manejan un documento contable que les permita identificar la venta del producto o un libro fiscal donde registren los ingresos y egresos generados.

El análisis de estas situaciones, conlleva a identificar las debilidades que se presentan en los diferentes procesos administrativos y contables de las empresas comercializadoras de maderas en el municipio de Fusagasugá, respecto a su organización estructural, el manejo inadecuado de su contabilidad y los sistemas utilizados para su funcionamiento. Por esta razón, se considera importante identificar un modelo de gestión administrativo y contable que vaya acorde con las actividades que realiza día a día la organización, el mismo que arroje resultados verídicos al momento de toma de decisiones, proporcionando a los propietarios o encargados una herramienta de apoyo, para el mejoramiento en la estructura de la empresa, dando como resultado un instrumento eficaz para la productividad de la organización.

Así mismo, esta investigación no solo va a enriquecer y beneficiar a los propietarios o encargados de las empresas comercializadoras de madera en el municipio de Fusagasugá, sino también a las personas encargadas de realizar y ejecutar este modelo de gestión administrativo y contable, porque por medio de este, logran beneficiarse con conocimientos adquiridos de la presente investigación y en el transcurso de la carrera profesional, poniéndolos en práctica en estas empresas que están dispuestas a efectuar un cambio en sus procesos, implementando el modelo de gestión administrativo y contable en sus organizaciones.



6. MARCOS DE REFERENCIA

6.1. MARCO TEORICO

Las organizaciones se ven enfocadas a formar estrategias y fortalecerse frente a los nuevos mercados siendo más competitivos. Por tal razón se ven exigidos a crear e implementar diferentes sistemas para mejorar la productividad de su organización, ejerciendo un control en cada uno de los procedimientos utilizados en los procesos administrativos y contables, buscando mejorar las técnicas en la ejecución de las tareas realizadas por el personal de trabajo y la administración de la organización, dentro de los cuales se encuentra la implementación de un modelo de gestión.

BASES TEORICAS

Se tomaron las siguientes teorías como base para la creación e implementación del modelo de gestión administrativo y contable en las empresas



comercializadoras de madera en el municipio de Fusagasugá, abarcando la administración como fuente primordial a esta investigación.

6.1.1. Administración y sus perspectivas

“La tarea básica de la administración, es hacer las cosas por medio de las personas de manera eficaz y eficiente. En las organizaciones, (sean industrias, comercio, organizaciones de servicios públicos, hospitales, universidades, instituciones militares o cualquier otra forma de empresa humana), la eficiencia y la eficacia con las personas que trabajan en conjunto para conseguir objetivos comunes, depende directamente de la capacidad de quienes ejercen la función administrativa”.¹

Se ha vuelto indispensable la administración en la vida cotidiana, buscando un buen control y manejo en las organizaciones. De gran ayuda han sido los avances tecnológicos; su debida implementación se complementa con un apropiado equipo de trabajo que desarrolle sus labores de manera adecuada, ejecutando debidos procesos en el ámbito administrativo y contable. Es importante que las organizaciones implanten modelos de control para un óptimo desempeño en las diferentes dependencias, verificando los procedimientos utilizados en cada uno de los procesos que conlleven a un apropiado y deseado resultado del producto.

Se debe evaluar cada acción que genera la ejecución del producto, empezando por la compra del material (la calidad, costo, características), el sistema de inventario que se utiliza, método de transformación de la misma y producto listo para la venta al público. Para poder llevar a cabo un apropiado control en la organización es necesario que la gerencia esté capacitada adquiriendo

¹ Chiavenato Idalberto, Introducción a la teoría general de la administración, Séptima edición, Mc Graw Hill, 2006, página 10.



diariamente nuevos conocimientos, a su vez estando actualizado en las necesidades que solicita el mercado.

La teoría "la administración y sus perspectivas" aplicada a esta investigación, aporta primordialmente al administrador de la organización, a que se encargue de que cada uno de los procedimientos utilizados en los procesos sean los adecuados y requeridos, asignando las diferentes funciones a personal de trabajo capacitado para realizar las tareas requeridas diariamente. Por tal razón, en la presente investigación se utilizarán las siguientes técnicas tomadas de esta teoría para la elaboración del modelo de gestión administrativo y contable.

- Implementación de avances tecnológicos
- Diseño de modelos de control (transformación y producto listo para la venta).
- Capacitaciones al administrador para el mejor desempeño en el manejo de la organización.

6.1.2. La administración requiere que las personas realicen tareas

“La función de administrar entraña la intención de alcanzar un objetivo mediante los esfuerzos de dos, tres, diez, cien o incluso miles de individuos más. Alguien que actúa totalmente solo, ya sea que él o ella este escribiendo un poema o tomando la decisión sobre una inversión crucial, podrían tener la intención de alcanzar una meta específica y, aun así, no estaría administrando”.²

El fin primordial de la administración es llevar un control en las diferentes áreas o dependencias buscando cumplir los objetivos planteados en la organización, con base a esto se delegan una serie de tareas y labores a todo el personal con el fin de obtener mejoras en los procedimientos utilizados en todas y cada una de las

² Michael. A. Hitt, Administración, Pearson educación, México, 2006, página 14.



funciones establecidas; tanto en la parte administrativa y contable se requiere un equipo de trabajo idóneo y comprometido a hacer cumplir los objetivos propuestos por la organización.

La gerencia debe buscar personal capacitado para poder formar un completo equipo de trabajo, analizando las habilidades y destrezas que cada uno de estos tenga como aporte importante a cada dependencia, de esta manera los procesos en la organización serán más precisos logrando un óptimo resultado del producto.

Periódicamente, se capacitará al personal de trabajo con el fin de actualizarlos en todos los ámbitos de los procesos en la organización, creando la necesidad del cliente presentando al mercado un producto final de calidad.

Mediante la teoría " la administración requiere que las personas realicen tareas" en la investigación, se busca que la administración de la organización implemente capacitaciones a todo el personal de trabajo, logrando actualizar sus habilidades y conocimientos para el óptimo funcionamiento en las diferentes obligaciones correspondientes. De esta manera el administrador delegara funciones según el perfil de cada trabajador, dejando a cargo de cada dependencia a personal capacitado. Esta teoría nos conlleva a aplicar el método de analizar previamente los perfiles de cada uno de los que hacen parte de la organización, buscando encontrar sus habilidades para así mismo enfocarlo en la realización de sus tareas.

6.1.3. Administración científica

“El enfoque típico de la escuela de la administración científica se basa en el énfasis puesto en las tareas. El nombre de esta escuela obedece al intento de aplicar los métodos de la ciencia a los problemas de la administración para



alcanzar elevada eficiencia industrial. Los principales métodos científicos aplicables a los problemas de la administración son la observación y la medición”.³

Esta teoría de Taylor, se enfoca en las tareas que el personal realiza en los procesos diarios de la organización. Se analiza cada técnica en las tareas diarias del trabajador, examinando cada procedimiento con la finalidad de perfeccionarlo, encontrando que el personal de trabajo producía menos de sus capacidades pues resaltaban que otros trabajadores producían menos y su remuneración era semejante a la de ellos, por tal razón dejaban de rendir en los diferentes procesos perdiendo el objetivo primordial de la organización. A raíz de esta problemática, se hizo una debida investigación, analizando cada una de las habilidades y destrezas del personal de trabajo buscando establecer procesos estandarizados que permitiera un control en las operaciones, seleccionando el personal científicamente, donde sus condiciones laborales fueran las adecuadas logrando cumplir con sus compromisos.

Esta problemática existe en la mayoría de las organizaciones, donde la gerencia no tiene un control sobre los perfiles del personal de trabajo, por esta razón, los empleados no rinden de la manera adecuada, pues no tienen las capacidades para ese cargo o la debida capacitación para ejercerlo; de igual manera se debe implementar un modelo de control, donde toda la organización este regido por el mismo, tomándolo como guía en cada uno de los procedimientos utilizados en los procesos de la organización buscando como fin un producto de calidad y la satisfacción del cliente al momento de adquirirlo.

Este modelo de control, debe ir enfocado en organizar los procedimientos utilizados en cada uno de los procesos, empezando desde la compra de material hasta la venta del producto al público, elaborar un plan de trabajo donde se estipulen las obligaciones con las que debe cumplir el personal de trabajo, realizar capacitaciones como ayuda a la actualización de información y mecanismos de

³ Chiavenato Idalberto, Introducción a la teoría general de la administración, Séptima edición, Mc Graw Hill, 2006, páginas 48 y 49.



trabajo donde los procedimientos sean más seguros y confiables e implementar un sistema de inventario donde se pueda tener un control de las entradas y salidas de los materiales. Creando ese modelo de gestión, mejorara la productividad en la organización obteniendo resultados deseados al entregar un producto terminado de excelente calidad.

En la teoría "administración científica" se enfoca principalmente en organizar los procedimientos utilizados en los procesos administrativos, contables y de elaboración del producto; para ello se implementará un manual de funciones, donde se estipulan las diferentes obligaciones de cada trabajador, especificando cada proceso a implementar según la tarea que vaya a realizar, implementando capacitaciones al personal de trabajo para que se informen y actualicen en cuanto a nuevas opciones de ejecución en los diferentes procesos que se realizan en la organización. Se elaborará un modelo de inventario para tener un control sobre las entradas y salidas de la mercancía.

6.1.4. Focalización

“Existe evidencia de que las compañías focalizadas tienen mayor éxito. Hayes y Wheel Wright (1984) relacionan el margen de utilidad operativa de 11 compañías con el número de tipos principales de productos que producen estas. Con base en estos datos, muestran que las compañías que fabrican menos productos tienden a ser más rentables”.⁴

Es de gran importancia contar con un sistema de manejo de materiales donde es supervisado el manejo del producto, verificando que este no se sobre utilice. De igual forma, es necesario un sistema estándar para el control de calidad, verificando los procedimientos utilizados en los procesos de transformación del

⁴ Nahmias Steven, Análisis de la producción y las operaciones, Edición 6, Mc Graw Hill Interamericana, 2014, página 35.



producto, capacitando al personal para estar en óptimas condiciones en sus labores correspondientes. La organización debe enfocarse en el proceso que utilizan para la transformación del material, buscando un producto completo, con características que satisfagan las necesidades del mercado; con base a esto, se capacita al personal de trabajo en sus obligaciones correspondientes buscando perfeccionar cada vez más el proceso que se le da a la madera buscando como resultado el producto deseado.

La teoría "focalización" se basa en la elaboración del producto en óptimas condiciones, diseñando un sistema que se encargue de verificar cada proceso utilizado desde la recepción de la madera hasta la entrega del producto terminado al cliente. De igual manera y para que esto sea posible es necesario que la administración se encargue de delegar las diferentes tareas a personal capacitado para lograr que los procesos sean estándares consiguiendo el producto deseado. Por tal razón, en la ejecución de esta investigación se utilizarán métodos como elaboración de guías de procedimiento con el fin de estandarizar el producto terminado al momento de la transformación de la madera, buscando que los productos terminados sean de excelente calidad y con las características correspondientes.

6.1.5. Gestión y gerencia de empresas

“Mientras que la administración como ciencia o técnica se centra en el diseño interno de la empresa, de sus estructuras, procedimientos y sistemas de información para planear, organizar dirigir y controlar sus recursos y sus procesos, la gerencia implica además la comprensión del entorno, la conceptualización de la



función de la empresa en el mercado y la gestión para lograr resultados en el contexto en que opera o desea competir".⁵

Una adecuada administración, deduce que está liderado por una gerencia competente, encargada del control en los diferentes procesos utilizados en la organización, capacitada para afrontar con sabiduría las decisiones importantes que sean necesarias para poder continuar con la secuencia normal en la empresa y lidiando de manera eficaz esa competencia que cada vez llega con más fuerza. La gerencia debe estar en la capacidad de operar sistemas que conlleven al éxito de la organización implementando sus habilidades, conocimientos y experiencias en cada una de las decisiones que tome. Su gestión es utilizar los recursos de una manera adecuada, siendo una acción productiva para la organización; de igual manera, llegar al mercado utilizando diferentes mecanismos para poder estar a nivel competitivo frente a la competencia mostrando un producto completo y dispuesto a suplir las necesidades del cliente. La gerencia es el eje principal en toda organización por tal motivo debe ser manejada por una persona capacitada dispuesta a llevar un control en cada una de las dependencias correspondientes, capaz de trabajar en equipo confiando en las capacidades del personal delegando obligaciones y funciones a cada uno de ellos.

Implementando la teoría "gestión y gerencia de empresas" se puede establecer que la administración es la encargada de todo el manejo de la organización, independientemente que se deleguen funciones a personal de trabajo con el perfil requerido para cada área. La gerencia debe tener la habilidad que en el momento que situaciones complicadas se presenten logre tomar de manera eficaz y eficiente decisiones que ayuden a que la organización pueda salir a flote sin ningún contratiempo y así continuar con los diferentes procedimientos realizados en la organización. Como posible herramienta se puede implementar la matriz de riesgos y así tener una base en el momento de toma de decisiones.

⁵ Hernández Sergio Jorge, Introducción a la administración, quinta edición, Mc Graw Hill, 2001, páginas 28 y 29.



6.1.6. Enfoque de la calidad

"La calidad, en el sentido de cumplir con todos los requisitos - normas, indicadores de un producto bien hecho- fue desarrollada originalmente por Frederick Taylor al establecer los estándares en los procesos de producción y sus operaciones".⁶

En la actualidad, las organizaciones se encargan de revisar cada uno de los procedimientos utilizados en la elaboración o transformación del producto buscando un estándar de calidad frente a la competencia y frente a ellos mismos, perfeccionando cada proceso mediante capacitaciones brindadas al personal de trabajo donde actualicen sus conocimientos o adquieran habilidades óptimas para un mejor desempeño en la obligación que le corresponda.

Para garantizar que se está utilizando de manera adecuada la maquinaria o se están realizando las obligaciones establecidas en el manual de funciones, es necesario contar con una administración enfocada en la mejora continua de la organización, donde cada proceso o procedimiento utilizado sea escaneado regularmente con el fin de conseguir un producto de excelente calidad para entregar a un mercado exigente. Con una minuciosa verificación en cada uno de los procesos implementados en la elaboración o transformación del producto, se podrá hallar las fallas de la maquinaria o del encargado de esa área o dependencia y encontrar así las debilidades en las cuales debemos enfocarnos para una debida capacitación.

La teoría "enfoque de la calidad" aporta principalmente en analizar y escanear los procedimientos utilizados en la elaboración del producto, verificando cada proceso, si tiene falencias o por el contrario se están operando de manera adecuada. Si algún procedimiento tiene fallas, este deberá ser evaluado buscando

⁶ Hernández Sergio Jorge, Introducción a la administración, quinta edición, Mc Graw Hill, 2011. Página 339.



de manera minuciosa donde se encuentra el error o la falencia, aportando de manera inmediata nuevas medidas o posibles soluciones para el mejoramiento de la misma. De igual forma, al encontrar que los procesos están en óptimas condiciones, se busca diariamente la forma de perfeccionarlo por medio de innovaciones o implementaciones tecnológicas que aporten al crecimiento de la organización.

Implementando esta teoría en la ejecución de la investigación, se busca mejorar la calidad del producto entregado al público, elaborando una guía de procedimientos donde se encontrará paso a paso las indicaciones que debe tener cada producto al momento de la transformación de la madera a un producto terminado.

6.1.7. Enfoque estadounidense

"W. Edwards Deming es un autor clave para entender los planteamientos modernos de la calidad como elemento básico del trabajo del administrador y de la empresa. Deming dice que la calidad debe dirigirse a las necesidades del consumidor tanto presentes como futuras".⁷

Buscando satisfacer las necesidades que solicita el mercado, se requiere implementar un modelo de gestión donde se abarque de manera general, los diferentes procesos utilizados donde incluya la función a realizar de cada una de las personas que hagan parte del equipo de trabajo en la organización. Por medio de capacitaciones, el personal de trabajo tendrá más disposición a la hora de realizar sus funciones, pues existirá más conocimiento de cómo ser eficiente en la ejecución de sus obligaciones. De igual manera, se busca que los procesos

⁷ Hernández Sergio Jorge, Introducción a la administración, quinta edición, Mc Graw Hill, 2011. Páginas 339 y 340.



utilizados en la elaboración o transformación del producto sean los indicados para brindar el resultado deseado, buscando satisfacer la necesidad del cliente (presente) y una posible (futura). Debe realizarse un debido estudio, donde podamos hallar esas necesidades que el mercado carece, logrando implantar las posibles soluciones a un producto completo con las características que él requiere, dando garantía del mismo creando confianza al momento que el cliente adquiere el producto.

La teoría "enfoque estadounidense" se basa en las necesidades del cliente y la manera de suplirlas. De acuerdo a esto, se diseñaría un plan de recopilación de información al mercado buscando encontrar o crear esa necesidad al cliente y la manera en que se podría suplir elaborando una debida investigación sobre la información recopilada y en base a los resultados se elaboraría un producto que se acoja al requerido por el cliente. Para llevar a cabo esta investigación se debe empezar por entrevistar al encargado de la organización tomando en cuenta su punto de vista, sus conocimientos y su experiencia para llevar a cabo una minuciosa y completa indagación.

6.1.8. Gestión de la empresa pequeña

"Una gran limitación administrativa, detectada en el pequeño empresario es su escaso conocimiento y aplicación de técnicas y herramientas de planeación, producción y control tanto cualitativas como cuantitativas que le ayuden a dirigir su empresa. En gran medida, esto es resultado de la subjetividad de los resultados esperados, los cuales se basan en su experiencia. El empresario pequeño centra



49% de su actividad en dirigir, 29% en la planeación, 12% en la organización y sólo 10% en el control".⁸

Generalmente en las empresas, la administración toma decisiones enfocándose a la experiencia que diariamente adquiere, implementando procesos o procedimientos que en situaciones similares han sido de gran ayuda al mejoramiento de la organización. En algunas ocasiones los resultados no son los deseados llevando a la administración a buscar otras posibles soluciones de manera apresurada y sin un debido estudio, corriendo riesgos que pueden llegar a ser cruciales para la organización.

Es importante que las organizaciones implanten un modelo de gestión que ayude a organizar cada procedimiento utilizado en las diferentes áreas, con el fin de obtener resultados óptimos tanto para la organización como para el cliente. Es de entender que, al inicio de este proceso de implementación, la administración deberá tener una asesoría que de manera confiable y segura explique cada uno de los beneficios que la empresa tendrá al momento de iniciar con la reorganización de cada uno de los procesos que se venían utilizando y que, aunque no se consideren que estén mal, sería más grande el beneficio si se ejerce un control sobre ellos, buscando mejores resultados para la organización.

Al implementar la teoría "gestión de la empresa pequeña" es importante recalcar que en las organizaciones los administradores toman decisiones basándose en la experiencia obtenida en el transcurso del tiempo y por diferentes situaciones que se presentan y los obliga a tomar decisiones apresuradas arriesgándose a que no salga el resultado como se espera. Debido a esto, es importante crear diferentes posibles soluciones como plan de contingencia para ser utilizado en el momento que sea requerido. Para crear este plan de contingencia, es necesario capacitar al administrador y personal de trabajo para que se informe, actualice y se alimente

⁸ Anzola Rojas Servulo, Administración de pequeñas empresas, Edición 3, Mc Graw Hill Interamericana, 2010, página 20.



de toda la información correspondiente a los diferentes procesos que se ejecutan en la organización.

6.1.9. Enfoque de las competencias

"Al hablar del concepto de competencia, se debe aclarar bajo qué perspectiva se abordará el tema: desde el punto de vista de la organización (competencias organizacionales), como elemento diferenciador de personas que trabajan en las organizaciones (personas con desempeño sobresaliente y personas con desempeño promedio o adecuado) o desde el punto de vista individual; es decir, refiriéndose a las competencias individuales que posee una persona".⁹

Generalmente, este enfoque de las competencias se podría implementar de acuerdo al tipo de empresa. En las grandes compañías, es necesario que el personal de trabajo demuestre sus habilidades por medio de estudios realizados y experiencia obtenida en anteriores trabajos, en cambio en las pequeñas empresas se enfocan más hacia la experiencia obtenida y la dedicación con la que ejerce sus obligaciones o funciones.

Cabe resaltar que toda organización busca personal idóneo que sea competitivo frente a otras empresas, dentro de la misma empresa y con él mismo, buscando una mejora continua para la organización y llegar al mercado con un producto o servicio de calidad satisfaciendo las necesidades del cliente.

El personal de trabajo debe capacitarse periódicamente, adquiriendo más conocimiento respecto a sus funciones, fortaleciendo las bases adquiridas, incentivándose a perfeccionar los procesos utilizados en los procedimientos en las diferentes áreas de la organización.

⁹ Zapata Cantú Aura Esther, Aprendizaje Organizacional, Edición 2, Mc Graw Hill Interamericana, 2011, página 18.



La teoría "enfoque de las competencias" aporta en cómo manejar la organización y el personal de trabajo que labora en la misma. Frente a la organización, se puede decir que es necesario que la empresa tenga la capacidad de brindar las mismas o mejores condiciones en cuanto a nivel laboral o de los diferentes procesos realizados que otras empresas. En cuanto al personal de trabajo, incentivar a que se preparen profesionalmente adquiriendo información actualizada, capacitándose tecnológicamente para un lograr ser competitivo frente a ellos mismos, frente al personal de trabajo y frente a otras empresas aportando sus conocimientos y habilidades al mejoramiento de los procesos en la organización.

La importancia encontrada en las anteriores teorías, se enfocan principalmente a los debidos procesos que se aconseja implementar en toda organización, buscando obtener los resultados deseados, brindando un producto o servicio de calidad, satisfaciendo la necesidad del cliente.

6.2. MARCO CONCEPTUAL

La identificación de modelo de Gestión Administrativa y Contable reúne conceptos como:

Modelo de gestión: Es un esquema o marco de referencia para la administración de una entidad. Los modelos de gestión pueden ser aplicados tanto en las empresas y negocios privados como en la administración pública.¹⁰

Modelo: Origen en el término italiano "modelo", el concepto de modelo tiene diversos usos y significados, como puede apreciarse en el diccionario de la real

¹⁰ <http://definicion.de/modelo-de-gestion/>



academia española (RAE). Una de las acepciones hace referencia a aquello que se toma como referencia para tratar de producir algo igual.¹¹

Gestión: El latín “gestio” el concepto de gestión hace referencia a la acción y a la consecuencia de administrar o gestionar algo. Al respecto, hay que decir que gestionar es llevar a cabo diligencias que hacen posible la realización de una operación comercial o de un anhelo cualquiera.¹²

Administrar: Este término proviene del latín, su origen está en el verbo administro y se refiere a ejercer el control, el mando de algo específico. En el aspecto económico, administrar se refiere a planear, organizar, dirigir y controlar, todos los recursos pertenecientes a una organización, con la finalidad de alcanzar los objetivos propuestos. Esta actividad puede ser realizada por un individuo o grupo de individuos que se encargaran de mantener el orden y la organización de una empresa, de un pequeño negocio y hasta de una nación.¹³

Empresa: Una empresa es una unidad económico – social, integrada por elementos humanos, materiales y técnicos, que tiene el objetivo de obtener utilidades a través de su participación en el mercado de bienes y servicios. Para esto, hace uso de los factores productivos (trabajo, tierra, capital).¹⁴

Proceso: Un proceso es una secuencia de pasos dispuesta con algún tipo de lógica que se enfoca en lograr algún resultado específico. Los procesos son mecanismos de comportamiento que diseñan los hombres para mejorar la productividad de algo, para establecer un orden o eliminar algún tipo de problema.¹⁵

¹¹ <http://definicion.de/modelo/>

¹² <http://definicion.de/gestion/>

¹³ <http://conceptodefinicion.de/administrar/>

¹⁴ <http://definicion.de/empresa/>

¹⁵ <http://definicion.mx/proceso/>



Procedimiento: Es un término que hace referencia a la acción que consiste en proceder, que significa actuar de una forma determinada. El concepto, por otra parte, está vinculado a un método o una manera de ejecutar algo.¹⁶

Población: El concepto de población proviene del termino latino populatio. En su uso más habitual, la palabra hace referencia al grupo formado por las personas que viven en un determinado lugar o incluso en el planeta en general. También permite referirse a los espacios y edificaciones de una localidad u otra división política y a la acción y las consecuencias de poblar.¹⁷

Muestra: Una muestra es una pequeña porción de algo, representativa de un todo, que es usada para llevarla a conocimiento público o para analizarla. En estadística las muestras son tomadas parciales de un conjunto total de cosas materiales o inmateriales que se quieren analizar y que por su cantidad es imposible hacerlo sobre la cantidad total.¹⁸

Estrategias: El concepto también se utiliza para referirse al plan ideado para dirigir un asunto y para designar al conjunto de reglas que aseguran una decisión optima en cada momento. En otras palabras, una estrategia es el proceso seleccionado a través del cual se prevé alcanzar un cierto estado futuro.¹⁹

Manual de funciones: Es un instrumento o herramienta de trabajo que contiene el conjunto de normas y tareas que desarrolla cada funcionario en sus actividades cotidianas y será elaborado técnicamente basados en los respectivos procedimientos, sistemas, normas y que resumen el establecimiento de guías y orientaciones para desarrollar las rutinas o labores cotidianas, sin interferir en las capacidades intelectuales, ni en la autonomía propia e independencia mental o profesional de cada uno de los trabajadores u operarios de una empresa ya que

¹⁶ <http://definicion.de/procedimiento/>

¹⁷ <http://definicion.de/poblacion/>

¹⁸ <http://deconceptos.com/general/muestra>

¹⁹ <http://definicion.de/estrategia/>



estos podrán tomar las decisiones más acertadas apoyados por las directrices de los superiores, y estableciendo con claridad la responsabilidad, las obligaciones que cada uno de los cargos conlleva, sus requisitos, perfiles, incluyendo informes de labores que deben ser elaborados por lo menos anualmente dentro de los cuales se indique cualitativa y cuantitativamente en resumen las labores realizadas en el período, los problemas e inconvenientes y sus respectivas soluciones tanto los informes como los manuales deberán ser evaluados permanentemente por los respectivos jefes para garantizar un adecuado desarrollo y calidad de la gestión.²⁰

Investigar: Investigar es sinónimo de analizar, averiguar o indagar. Realizamos una investigación porque desconocemos algo y necesitamos aportar algún tipo de solución al respecto. El concepto de investigación es aplicable a ámbitos distintos, especialmente el científico, el policial o el histórico.²¹

6.3. MARCO GEOGRAFICO

El Municipio de Fusagasugá está ubicado en la región de Sumapaz, en el Departamento de Cundinamarca, vertiente suroccidental de la Cordillera Oriental y es la cabecera provincial.

6.3.1. Límites

Norte: Con los Municipios de Silvania y Sibaté.

Sur: Con los Municipios de Arbeláez, Pasca y Melgar (Tolima).

Oriente: Con los Municipios de Pasca y Sibaté.

²⁰ <https://gilbertogonzalezsanchez.files.wordpress.com/2012/10/trabajo-3-definicion3b3n-del-manual-funciones.pdf>

²¹ <http://www.definicionabc.com/general/investigar.php>



Occidente: Con los Municipios de Tibacuy y Silvania.

El área central urbana se encuentra ubicada:

Latitud: 4 grados, 21 minutos, 00 segundos

Longitud: 14 grados, 22 minutos, 00 segundos

Distancia a la Capital de la República: 64 Kilómetros por la vía panamericana, por la aguadita 59 Kilómetros.

Fuente: plan de desarrollo municipal 2012 – 2015 pág. 6

6.3.2. Población y desarrollo

Cuadro 1.

INDICADOR	Municipio	Departamento
Extensión territorial Km2	206	22.605
Categoría municipal 2011	3	-

Fuente: Departamento Nacional de Planeación.

Población	Municipio	Departamento
Población total (1993)	82.003	1.805.568
Población total (2005)	108.949	2.280.158
Población total (2011)	124.110	2.517.215
Participación de la población en el total departamental (2011)	4,90%	-
Población cabecera (2011)	99.304	1.666.577



Población resto (2011)	24.806	850.638
% de hombres	49,20%	-
% de mujeres	50,80%	-
Densidad de la población (hab/km2)	602	-

Fuente: Departamento Nacional de Planeación.²²

6.3.3. Otros indicadores

Cuadro 2.

Indicador	Total
Número de kilómetros de vías terciarias pavimentadas en el municipio	0.25
Número de empresas registradas en la Superintendencia de Sociedades - 2010-	9
% de personas que hablan inglés en el municipio	1,7%
Tasa de homicidios 100 mil por habitante (2009) %	15,1
Hurto común -residencia, persona y comercio (2009)	319

Fuente: DANE; SUPERFINANCIERA; SUPERSOCIEDADES; Policía Nacional - DIJIN; DNP.²³

²² <http://cdim.esap.edu.co/BancoMedios/Documentos%20PDF/fusagasuga-pd-2012-2015.pdf> pág. 6

²³ <http://cdim.esap.edu.co/BancoMedios/Documentos%20PDF/fusagasuga-pd-2012-2015.pdf>, pág. 9.



6.3.4. División política

Actualmente el municipio de Fusagasugá tiene su territorio dividido en cinco Corregimientos y seis Comunas, cada uno de ellos con sus respectivas veredas y barrios.

6.3.5. Comunas municipio de Fusagasugá

Cuadro 3.

COMUNAS	BARRIOS
NORTE	La independencia, La Cabaña, La Florida, Gaitán La Esmeralda
CENTRO	Olaya, Santander, Emilio Sierra, Luxemburgo, Potosí, Centro.
SUR ORIENTAL	Balmoral, Fusacatán, Obrero.
ORIENTAL	Cedritos, Pekín, Antonio Nariño, El Tejar, Coburgo.
OCCIDENTAL	Manila, San Mateo, Antiguo Balmoral, Piedra Grande.
SUR OCCIDENTAL	La Venta.

Fuente: POT Fusagasugá

6.3.6. Corregimientos municipio de Fusagasugá

Cuadro 4.

CORREGIMIENTO	VEREDAS
NORTE	Usatama, Tierra Negra, Bermejál, La



	Aguadita, Los Robles, San Rafael, San José de Piamonte.
ORIENTAL	El Jordán, La Palma, Sauces, Bethel, Pekín, Mosqueral.
OCCIDENTAL	Viena, Bosa choque, Cucharal, Novillero, El Resguardo.
SUR ORIENTAL	La Isla, Bochica, Sardinias, Guayabal, Guavio, Batan, Santa Lucia, El Carmen, Palacios, Mesitas.
SUR OCCIDENTAL	Santa María, San Antonio, Espinalito, El Placer, La Puerta, El Triunfo.

Fuente: POT Fusagasugá.²⁴

6.3.7. Sector vías

Fusagasugá se ve beneficiada con el paso de la panamericana y a través de ella se comunica con Bogotá y un gran número de ciudades intermedias, se une a nivel regional con el municipio de Pasca con una carretera de 9 kilómetros de extensión en regular estado, igualmente con el municipio de Arbeláez en un tramo de 9 kilómetros; como vía alterna a Bogotá se encuentra la carretera de San Miguel, la cual une a Fusagasugá con la inspección la Aguadita y el municipio de Sibaté, en una extensión de 29 kilómetros en un estado pésimo.²⁵

6.3.8. Sector desarrollo económico

En Fusagasugá, cerca del 90% de las microempresas (entre 1 y 4 ocupados) venden más del 80% de su producción en el mismo municipio; mientras el 20% de

²⁴ <http://cdim.esap.edu.co/BancoMedios/Documentos%20PDF/fusagasuga-pd-2012-2015.pdf>. pág. 14 y 15.

²⁵ <http://cdim.esap.edu.co/BancoMedios/Documentos%20PDF/fusagasuga-pd-2012-2015.pdf>. pág. 73.



las empresas con más de 20 empleados apenas venden el 30% de su producción en el municipio. La avicultura y sus derivados, así como la porcicultura, han desempeñado un papel fundamental en el municipio.

Existen fábricas de concentrados, despulpadoras de frutas, procesadoras de productos lácteos. A nivel agrícola se destacan: habichuela, tomate chonto, frijol, arveja, mora, plátano, cítricos, lulo, tomate de árbol, curuba, pitaya, freijoa, guanábana, caña panelera, maíz, y Café. De acuerdo con la Secretaría de Planeación de Cundinamarca, Fusagasugá poseía un PIB de \$383.607 millones en el 2002, que representaba el 3,33% del departamento. El PIB per cápita de Fusagasugá \$3,6 es inferior al de Cundinamarca (\$5,17 millones) y Bogotá (\$6,88 millones); el PIB per cápita rural (\$1,7 millones) es inferior al urbano (\$4,21 millones).

Los tres sectores con mayor capacidad generadora de empleo en 2009 eran el comercio, la agricultura y la construcción, con participaciones de 22,9%, 19,9% y 15,4%, respectivamente, del total de trabajadores por ese entonces contratados en el municipio. El sector manufacturero alcanzaba una participación del 8,8%. La importancia del sector agrícola en la actual economía de Fusagasugá se confirma ya que el 28,9% de la población ocupada trabaja en el sector agrícola.²⁶

Fusagasugá. Principales sectores de actividad económica generadores de empleo (%).

Cuadro 5.

ACTIVIDAD	2007
Agricultura	28.9
Industria	8.8
Construcción	22.5

²⁶ <http://cdim.esap.edu.co/BancoMedios/Documentos%20PDF/fusagasuga-pd-2012-2015.pdf> pág. 99.



Comercio	24.5
Transporte	6.4
Inmobiliaria	3.5
Gobierno	2.7
Educación	5.9
Otras actividades	16

Fuente: DANE. Censo 2005.

6.4. MARCO LEGAL

En el proceso de esta investigación es necesario adoptar una serie de normas que reglamenten principalmente a las empresas que comercializan madera en el municipio de Fusagasugá para el buen funcionamiento de las mismas.

DECRETO 1791 DE 1996

(octubre 4)

MINISTERIO DEL MEDIO AMBIENTE

Por medio de la cual se establece el régimen de aprovechamiento forestal.



EL PRESIDENTE DE LA REPUBLICA DE COLOMBIA,

En uso de sus facultades constitucionales y legales y, en especial, las que le confiere el numeral 11 del artículo 189 de la Constitución Política y el artículo 5º de la Ley 99 de 1993

DECRETA:

CAPITULO X. DE LAS INDUSTRIAS O EMPRESAS FORESTALES

ARTICULO 63. Son empresas forestales las que realizan actividades de plantación, manejo, aprovechamiento, transformación o comercialización de productos primarios o secundarios del bosque o de la flora silvestre. Las empresas forestales se clasifican así:

- a) Empresas de plantación de bosques. Son las que se dedican al establecimiento y manejo de plantaciones forestales.
- b) Empresas de aprovechamiento forestal. Son aquellas que se dedican a la extracción técnica de productos primarios de los bosques naturales o productos de la flora silvestre o de plantaciones forestales, sin llegar a procesarlos. Dentro de este concepto se incluye el manejo de las plantaciones forestales.
- c) Empresas de transformación primaria de productos forestales. Son aquellas que tienen como finalidad la transformación, tratamiento o conversión mecánica o química, partiendo de la troza y obteniendo productos forestales semitransformados como madera simplemente escuadra, bloques, bancos, tablones, tablas, postes y madera inmunizada, chapas y astillas, entre otros.
- e) Empresas de transformación secundaria de productos forestales o de productos terminados. Son aquellas que tienen como propósito la obtención de productos mediante diferentes procesos o grados de elaboración y mayor valor agregado



tales como molduras, parquet, listones, puertas, muebles, tableros aglomerados y contrachapados, pulpas, papeles y cartones y otros afines.

f) Empresas de comercialización forestal. Son establecimientos dedicados a la compra y venta de productos forestales o de la flora silvestre, sin ser sometidos a ningún proceso de transformación.

g) Empresas de comercialización y transformación secundaria de productos forestales. Son aquellos establecimientos dedicados a la comercialización de productos forestales o de la flora silvestre y que realizan actividades de aserrado, cepillado y cortes sobre medidas, entre otros.

h) Empresas forestales integradas. Son las que se dedican a las actividades de aprovechamiento forestal, establecimiento de plantaciones forestales, actividades complementarias, transformación de productos forestales, transporte y comercialización de sus productos.

PARAGRAFO. La comercialización a que se refiere el presente artículo involucra la importación y exportación de productos forestales o de la flora silvestre.

ARTICULO 64. Las empresas forestales deberán realizar sus actividades teniendo en cuenta, además de las políticas de desarrollo sostenible que para el efecto se definan, los siguientes objetivos:

- a)** Aprovechamiento técnico de los productos del bosque, conforme a las normas legales vigentes.
- b)** Utilización óptima y mayor grado de transformación de dichos productos.
- c)** Capacitación de mano de obra.
- d)** Protección de los recursos naturales renovables y del ambiente, conforme a las normas legales vigentes.



e) Propiciar el desarrollo tecnológico de los procesos de transformación de productos forestales.

ARTICULO 65. Las empresas de transformación primaria de productos forestales, las de transformación secundaria de productos forestales o de productos terminados, las de comercialización forestal, las de comercialización y transformación secundaria de productos forestales y las integradas deberán llevar un libro de operaciones que contenga como mínimo la siguiente información.

- a) Fecha de la operación que se registra.
- b) Volumen, peso o cantidad de madera recibida por especie.
- c) Nombres regionales y científicos de las especies.
- d) Volumen, peso o cantidad de madera procesada por especie.
- e) Procedencia de la materia prima, número y fecha de los salvoconductos.
- f) Nombre del proveedor y comprador.
- g) Número del salvoconducto que ampara la movilización y/o adquisición de los productos y nombre de la entidad que lo expidió.

La información anterior servirá de base para que las empresas forestales presenten ante la autoridad ambiental informes anuales de actividades.

PARAGRAFO. El libro a que se refiere el presente artículo deberá ser registrado ante la autoridad ambiental respectiva, la cual podrá verificar en cualquier momento la información allegada y realizar las visitas que considere necesarias.

ARTICULO 66. Toda empresa forestal de transformación primaria, secundaria, de comercialización o integrada que obtenga directa o indirectamente productos de los bosques naturales o de la flora silvestre, presentará un informe anual de actividades ante la Corporación donde tiene domicilio la empresa, relacionando como mínimo lo siguiente:



- a) Especies, volumen, peso o cantidad de los productos recibidos.
- b) Especies, volumen, peso o cantidad de los productos procesados.
- c) Especies, volumen, peso o cantidad de los productos comercializados.
- d) Acto administrativo por el cual se otorgó el aprovechamiento forestal de donde se obtiene la materia prima y relación de los salvoconductos que amparan la movilización de los productos.
- e) Tipo, uso, destino y cantidad de desperdicios.

ARTICULO 67. Las empresas de transformación o comercialización deben cumplir además las siguientes obligaciones:

- a) Abstenerse de adquirir y procesar productos forestales que no estén amparados con el respectivo salvoconducto.
- b) Permitir a los funcionarios competentes de las entidades ambientales y administradoras del recurso y/o de las Corporaciones la inspección de los libros de la contabilidad de la madera y de las instalaciones del establecimiento.
- c) Presentar informes anuales de actividades a la entidad ambiental competente.

ARTICULO 68. Las empresas de transformación primaria de productos forestales, las de comercialización, las empresas forestales integradas y los comerciantes de productos forestales están en la obligación de exigir a los proveedores el salvoconducto que ampare la movilización de los productos. El incumplimiento de esta norma dará lugar al decomiso de los productos, sin perjuicio de la imposición de las demás sanciones a que haya lugar.

ESTATUTO TRIBUTARIO

- Estatuto tributario art 499. (Quiénes pertenecen a este régimen)



- Estatuto tributario art 506. (Obligaciones para los responsables del régimen simplificado)
- Estatuto tributario art 555-2. (Registro único tributario – RUT)
- Estatuto tributario art 616. (Libro fiscal de registro de operaciones)
- Estatuto tributario art 654. (Hechos irregulares en la contabilidad)
- Estatuto tributario art 655. (Sanción por irregularidades en la contabilidad)
- Estatuto tributario art 657. (Sanción de clausura del establecimiento)
- Estatuto tributario art 773. (Forma y requisitos para llevar la contabilidad)
- Estatuto tributario art 774. (Requisitos para que la contabilidad constituya prueba)

CODIGO DE COMERCIO

- Código de comercio art 19. (obligaciones de los comerciantes)
- Código de comercio art 26. (registro mercantil - objeto – calidad)
- Código de comercio art 31. (plazo para solicitar la matrícula mercantil)
- Código de comercio art 32. (contenido de la solicitud de matrícula mercantil)

7. DISEÑO METODOLOGICO

7.1. Tipo de investigación

La presente investigación utilizara como tipo de investigación el método descriptivo, “como su nombre indica, el principal objetivo de la investigación descriptiva es describir algo, por lo regular, las características o funciones del mercado”²⁷. Este tipo de investigación, es usado al momento de describir características de población o áreas del mercado, pretendiendo calcular

²⁷ Malhotra, Naresh K. Investigación de mercados, Quinta edición, Pearson Educación, México, 2008, pág. 120.



poblaciones específicas, determinando una serie de resultados por medio de entrevistas y encuestas a los propietarios o encargados de las empresas comercializadoras de madera del municipio de Fusagasugá.

7.2. Caracterización de la población objeto de estudio

7.3. Universo y/o población

El universo y/o población son 11 empresas comercializadoras de madera en el municipio de Fusagasugá. Según información suministrada por la Corporación Autónoma Regional CAR, (ver imagen página 114) existen 10 empresas comercializadoras de madera en el municipio de Fusagasugá inscritas a esta entidad (Maderas y Machimbres el pino, Maderas el Pinar RG, Maderas del Tolima Grande, Maderas San Andrés, Maderas García Sánchez, Madecentro Colombia S.A, Multimaderas el Nogal, Guaduas y Mimbres Mi Tolima, El Guadual Colombia, Central de Maderas el Nogal) advirtiéndose que puede haber otras empresas dedicadas a esta actividad pero ante esta corporación no se encuentran registradas.

Al dar inicio a esta investigación, se encontró que una de estas empresas (Maderas del Tolima Grande) ya no se encuentra radicada en el municipio de Fusagasugá. Es de resaltar que las empresas (Guaduas y Mimbres Mi Tolima y el Guadual Colombia) inscritas a esta entidad, están registradas sobre el concepto de comercializar madera por su relación a ser empresas forestales y no porque ejerzan la misma actividad económica, ya que su base del producto son las plantas y ramas y no la madera.

De igual manera en el transcurso de la investigación, se hallaron cuatro empresas más que comercializan madera no registradas en la CORPORACION AUTONOMA REGIONAL (El Maderal, Maderas y Mas Maderas la Mansión, Placa



centro y Maderas Panamericana) teniendo un total de población finita de 11 empresas comercializadoras de madera en el municipio de Fusagasugá.

7.4. Muestra

La muestra utilizada para esta investigación será 8 siendo muy significativa esta cantidad, comprendiendo que la población es muy pequeña, además fueron las que aceptaron ser objeto de estudio, permitiendo la observación, recolección de información y análisis de los procedimientos administrativos y contables utilizados en su organización.

7.5. Técnicas e Instrumentos de Recolección de Datos

El procedimiento para la recolección de datos de la investigación se realiza mediante el acercamiento a los establecimientos que comercializan madera en el municipio de Fusagasugá. En este lugar se implementa la recolección de información a los propietarios o encargados de la organización, buscando indagar donde sobre procesos administrativos y contables utilizados en su empresa.

Para la presente investigación, se utilizará una serie de técnicas e instrumentos para una adecuada recolección de datos en las diferentes empresas comercializadoras de madera en el municipio de Fusagasugá, donde se indagará sobre los métodos y procesos administrativos y contables utilizados en la organización. Las técnicas e instrumentos son los siguientes:

- Observación
- Entrevistas realizadas al propietario o encargado de la organización
- Encuestas realizadas al propietario o encargado de la organización



7.6. Técnicas de Procesamiento y Análisis de los Datos

Las técnicas que se utilizara para el procesamiento y análisis de los datos encontrados mediante la observación, las entrevistas y las encuestas realizadas a los propietarios o encargados de las empresas comercializadoras de madera del municipio de Fusagasugá es:

Observación: se realizará mediante el acercamiento a las empresas comercializadoras de madera del municipio de Fusagasugá, indagando de manera visual, los diferentes procesos utilizados en cada una de las áreas correspondientes referente a los procesos de transformación de la madera, cuantos empleados se necesita, el sistema que se utiliza para el inventario de la mercancía, como llevan la contabilidad y si tiene la documentación requerida completa. Esta información observada es fuente de apoyo para la identificación de un modelo de gestión administrativo y contable.

Entrevistas: se realizarán a los propietarios o encargados de las empresas comercializadoras de madera del municipio de Fusagasugá, preguntando de manera muy puntual, los procesos que utiliza en la transformación de la madera, cuantos empleados maneja, el sistema que utiliza para el manejo de los inventarios, como maneja la contabilidad y si tiene la documentación requerida completa. Esta información es asentada de manera escrita como fuente de ayuda para identificar el modelo de gestión administrativo y contable.

Encuestas: son realizadas a los propietarios o encargados de las empresas comercializadoras del municipio de Fusagasugá, preguntando de manera escrita con posibles respuestas, los diferentes procesos utilizados administrativa y



contablemente en la organización. Esta información es tabulada y graficada para la lectura de los resultados que arrojó la investigación.

8. ESQUEMA TEMATICO

Reconocer las empresas comercializadoras de madera en el municipio de Fusagasugá.

Según información suministrada por la Corporación Autónoma Regional CAR, existen 10 empresas comercializadoras de madera en el municipio de Fusagasugá inscritas a esta entidad

- Maderas y Machimbres el pino



- Maderas el Pinar RG
- Maderas del Tolima Grande
- Maderas San Andrés
- Maderas García Sánchez
- Madecentro Colombia S.A,
- Multimaderas el Nogal
- Guaduas y Mimbres Mi Tolima
- El Guadual Colombia
- Central de Maderas el Nogal

Al dar inicio a la investigación se encontró que la empresa Maderas del Tolima Grande ya no se encuentra ubicada en el municipio de Fusagasugá, por tal motivo es retirada de la lista de empresas objeto de estudio de esta investigación.

Las empresas Guaduas y Mimbres Mi Tolima y el Guadual Colombia inscritas en la CAR, están registradas sobre el concepto de comercializar madera por su relación de ser empresas forestales y no porque ejerzan la misma actividad económica, siendo su base de producto las plantas y ramas y no la madera, información brindada por funcionario de la CAR. Por tal motivo estas dos empresas también son retiradas de la lista de empresas objeto de estudio.

En el transcurso de la investigación, se hallaron cuatro empresas más que comercializan madera no registradas en la CORPORACION AUTONOMA REGIONAL

- El Maderal
- Maderas y Mas Maderas la Mansión
- Placa centro
- Maderas Panamericana



En base a esta investigación finalmente se puede concluir que el total de empresas comercializadoras de madera del municipio de Fusagasugá es 11, las cuales serán objeto de estudio a esta investigación y son las siguientes

- Maderas y Machimbres el pino
- Maderas el Pinar RG
- Maderas San Andrés
- Maderas García Sánchez
- Madecentro Colombia S.A,
- Multimaderas el Nogal
- Central de Maderas el Nogal
- El Maderal
- Maderas y Mas Maderas la Mansión
- Placa centro
- Maderas Panamericana

Analizar el estado actual de la gestión administrativa y contable de las empresas dedicadas a la comercialización de maderas.

Administrativo

En base a la información recopilada por medio de observación, encuestas y entrevistas, se encontró que los gerentes de las empresas son los mismos dueños, afirman que al ser una empresa pequeña no necesitan de un administrador o persona ajena para que organice los procesos diarios de su organización. Cuentan con máximo 2 empleados, siendo los encargados del proceso de transformación de la madera; uno de ellos es el operario de maquinaria, quien se encarga del manejo de las 4 maquinarias (sinfín, cepillo,



planeadora y sierra) utilizadas para los diferentes procesos, el otro empleado es el auxiliar de maquinaria, quien es el encargado de recibir el material que va surgiendo de la máquina y a su vez lo ubica y organiza con el fin de proceder al siguiente proceso de transformación.

Sistema de entrada de madera

Esta es recibida por el propietario de la empresa, donde inicia la cubicación de la misma, es decir, que se dispone a medir el ancho por el grueso con cada uno de los trozos de madera, para al final hacer una sumatoria total de los metros arrojados en la cubicación o medición; seguidamente el comprador cancela el valor de la cantidad de la madera que el vendedor le suministro y este a su vez le entrega la factura de venta y el correspondiente Salvoconducto o permiso que otorgan las corporaciones ambientales para poder movilizar la madera; en este permiso se ve reflejada una información descriptiva en cuanto a clase, especie, cantidad y medidas que trae la madera, al igual que los datos del lugar de procedencia, datos del propietario, datos del conductor del camión y destino de la madera a la que ha sido concedida ese permiso y continúan con el proceso de descargue del camión al “burro” llamado al lugar donde descargan la madera para iniciar el primer proceso de transformación de la misma en el área de corte principal. Este descargue lo hace un cotero, quien la persona encargada de bajar cada trozo de madera del camión y colocarla en el “burro” del área de corte principal.

Procesos de transformación de madera

Una vez la madera es totalmente descargada en el lugar de área de corte principal, el empleado operario de maquinaria y el auxiliar de maquinaria inician con el primer proceso de transformación de esta.



El primer proceso de transformación de madera es el de corte principal. En este proceso, el operario de maquinaria gradúa las medidas correspondientes a la maquina llamada sin fin, seguidamente empieza ingresando cada uno de los trozos de madera a lo largo, mientras el auxiliar de maquinaria recibe el material por el otro costado de la máquina que a su vez va verificando si el material está en óptimas condiciones para continuar con el siguiente proceso de transformación de la madera o si salió imperfecto para colocarlo en un lugar a parte para después someterlo a un proceso de transformación diferente.

El segundo proceso de transformación de la madera es el cepillado. En este proceso el operario de maquinaria gradúa la medida que necesite el material dependiendo del producto y continua con el ingreso de la madera al cepillo buscando con esta acción que la madera quede menos robusta o áspera. De igual manera, el auxiliar de maquinaria es el encargado de recibir el material al otro costado del cepillo y trasladarla a la siguiente área de proceso de transformación.

El tercer proceso de transformación de la madera es el planeo. En este proceso el operario de maquinaria, se hace a un costado de la maquina planeadora y el auxiliar de maquinaria en el otro costado. Los dos deben coger la madera de cada extremo a lo largo (3mt) y de manera coordinada empiezan con el proceso de desbaste o planeo del producto. Esta acción busca que los productos queden rectos en los bordes ya que en ocasiones en el área de corte principal no sale el corte con las características requeridas.

El cuarto proceso de transformación de la madera es el corte secundario. Este proceso solo se ejecuta a petición del cliente, ya que se basa en cortar la madera a lo largo y generalmente el cliente lleva el producto con la medida inicial. Este proceso lo realiza solamente el operario de maquinaria.



Ya ejecutado todo el proceso de transformación de la madera, el propietario se encarga de revisar el producto terminado basándose en las medidas estipuladas verificando que sean las indicadas y así aprobarlo para la venta al público.

Sistema de salida de mercancía

En el momento de entrega de pedidos, solo se despacha cuando el cliente presenta el documento denominado orden de pedido. Seguidamente el propietario verifica la cantidad solicitada y confirma al auxiliar de maquinaria la entrega del pedido correspondiente. La salida de esta mercancía no se registra en ningún tipo de documento y no lleva control alguno.

Sistema contable

Siendo empresas pertenecientes al régimen simplificado, no implementan el libro contable requerido por la Dian. Al momento de realizar la venta al público no emiten documento de venta, solamente cuando el comprador genera el documento equivalente. En ocasiones y cuando los pedidos son con características especiales es generada una orden de pedido.

Realizar un diagnóstico referente a los resultados encontrados en la entrevista y encuestas realizadas a los propietarios o encargados de los establecimientos

DIAGNOSTICO

Para realizar el siguiente diagnóstico a las empresas comercializadoras de madera del municipio de Fusagasugá, se utilizó la información de los resultados arrojados en la observación, encuestas y entrevistas que fueron realizadas a los propietarios de estas empresas. En base a esta información se encontraron los siguientes aspectos a evaluar.



Aspecto administrativo

Estas empresas comercializadoras de madera, se caracterizan principalmente por ser empresas pequeñas, administradas por el propietario de las mismas. Se pudo establecer que su estructura organizacional está conformada por el gerente (propietario), el contador, el operario de maquinaria y el auxiliar de máquina, siendo el equipo de trabajo encargado de efectuar los diferentes procesos administrativos y contables de la organización; a su vez, no posee la documentación requerida para el funcionamiento de la organización, en algunos casos no están inscritos en la CAR, no tienen el documento de Sayco Acinpro y principalmente los demás documentos como el uso de suelo y sanidad están sin renovar.

Procesos de transformación de la madera

El propietario de la empresa es el encargado de delegar funciones a los empleados, en cuanto a las labores diarias en los procesos de transformación de la madera en la organización. Al momento del inicio de los procesos de la transformación de la madera en estas empresas, el operario de maquinaria establece las medidas correspondientes a la máquina, para iniciar con el corte de la madera; en el proceso de corte principal el operario de máquina puede cambiar las medidas anteriormente estipuladas para el inicio del corte de un producto diferente; de igual manera lo hace con las otras máquinas sin afectar el proceso de transformación pues está dentro del proceso habitual.

Delegar funciones

El encargado de delegar las funciones al personal de trabajo es el propietario. Este imparte órdenes diarias a los empleados dependiendo la situación en que se



encuentre; Estas empresas no implementan un manual de funciones para las tareas diarias en la organización.

Contratación de personal

La incorporación de personal, a la empresa, es realizada por medio de contrato verbal y sin prestaciones sociales. En el caso del contador público, son requeridos sus servicios en las fechas de presentación de impuestos sometidos a la empresa.

Condiciones de trabajo

Se fijan entre el empleador y el empleado acordando labores a realizar, horario y remuneración.

Terminación de contrato

Se realiza de mutuo acuerdo, por incumplimiento en las condiciones de trabajo y cuando el empleador o el empleado así lo deciden. Se procede a cancelar un valor por concepto de liquidación según el tiempo laborado en la empresa.

Aspecto contable

Las empresas comercializadoras de madera pertenecen al régimen simplificado y no están obligados a facturar, tienen como requisito la implementación del libro fiscal, donde se registren los ingresos y egresos, así como los gastos generados diariamente por la organización. Los procesos contables utilizados en la empresa son los siguientes

Compras: El propietario se encarga de contactar al proveedor, pactando un precio de compra por la cantidad de metros cúbicos de madera que le suministre;



generalmente acuerdan la compra por medio de llamada telefónica. Al confirmar la compra, el proveedor despacha la madera al propietario donde al momento de medirla y saber la cantidad de metros cuadrados prosigue con el pago en efectivo al proveedor. Las compras son realizadas mensualmente; ocasionalmente se compra antes del cumplir el mes por razones de solicitud de pedidos, a su vez, no manejan facturas, solo manejan el salvoconductos, documentos generados por corporaciones regionales como permiso de movilidad de la madera, que es La cantidad y el valor son aproximadamente los siguientes.

Detalle de compra

Cuadro N 6

Cantidad	Detalle	Vr. Unitario	Vr. Total
150 m3	Madera	10.000	1.500.000

Metodología de cubicación

La madera ingresada a la empresa es anteriormente cubicada o medida para obtener la cantidad total y realizar el pago al proveedor. La cubicación se realiza de la siguiente manera y para explicarlo se tomará un ejemplo:

- Un palo o trozo de madera que mida 20cm de ancho por 10cm de grueso por 3mt de largo.
- Un palo o trozo de madera que mida 25cm de ancho por 15cm de grueso por 2.50mt de largo.
- Un palo o trozo de madera que mida 15cm de ancho por 15cm de grueso por 2mt de largo.

Cubicación de la madera

Cuadro N 7



Ancho	Grueso			Total M3
20	X 10	/ 3	X 3	2.00
25	X 15	/3	X 3	3.75
15	X 15	/3	X 3	2.25
			TOTAL M3	8 M3

Ventas: El propietario es el encargado de la venta del producto final al cliente y a su vez, busca nuevos clientes ofreciendo los productos en ferreterías, constructoras y a maestros de construcción. En el momento de la venta no elaboran un documento contable puesto que son régimen simplificado y no están obligados a facturar, pero tampoco manejan el libro fiscal exigido por la Dian. Los productos ofrecidos a estos clientes son:

- Tablas burras de 30cm, 25cm y 20cm de ancha por 2cm de gruesa por 3mt, 2.50mt y 2mt de largas.
- Repisas de 9cm de ancha por 4cm de gruesa por 3mt, 2.50mt y 2mt de largas.
- Polines de 4cm de anchos por 4cm de grueso por 3mt, 2.50mt y 2mt de largos.

Costo: El gerente de la empresa es el encargado de ubicar la madera hallando el costo por producto y lo hace de la siguiente manera.

Costo del producto

Cuadro N 8



Producto	Ancho	Grueso	Alto		Total, m3	Vr. M3	Costo Unitario
Tabla	30cm	X 2cm	X 3tm	/ 3	0.60	10.000	6.000
Tabla	25cm	X 2cm	X 3mt	/ 3	0.50	10.000	5000
Tabla	20cm	X 2cm	X 3mt	/ 3	0.40	10.000	4.000
Repisa	9cm	X 4cm	X 3mt	/3	0.36	10.000	3.600
Polín	4cm	X 4cm	X 3mt	/ 3	0.16	10.000	1.600

Precio de venta del producto

Cuadro N 9

Producto	Ancho	Precio de costo	60%	Precio de venta
Tabla	30cm	6.000	3.600	9.600
Tabla	25cm	5000	3.000	8.000
Tabla	20cm	4.000	2.400	6.400
Repisa	9cm	3.600	2.160	5.760
Polín	4cm	1.600	960	2.560

BALANCE DE INGRESOS Y GASTOS

Cuadro N 10



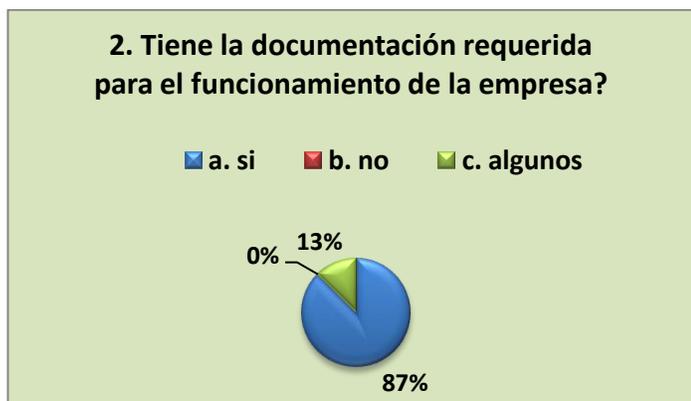
INGRESOS	4.500.000
Ventas	4.500.000
GASTOS	1.770.000
Sueldo operario de maquinaria	800.000
Sueldo auxiliar de maquinaria	690.000
Compras de madera	1.500.000
Gastos generales	280.000
UTILIDAD	2.730.000

Las empresas comercializadoras de madera del municipio de Fusagasugá no implementan algún modelo de gestión administrativo y contable para el mejoramiento en los procesos de su organización.

TABULACIÓN DE ENCUESTA



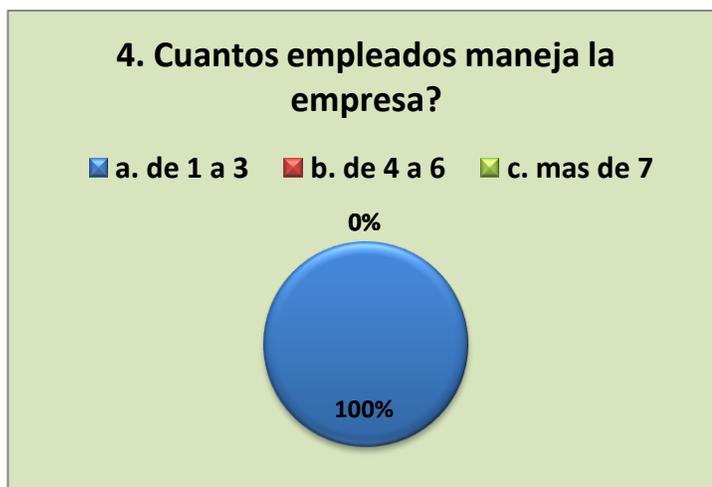
En esta información se puede apreciar que el 100% de las empresas comercializadoras de madera el dueño es quien se encarga de la administración del establecimiento.



En esta información se puede apreciar que un 87% de las empresas comercializadoras de madera tienen la documentación requerida para el funcionamiento de su organización, en cambio un 13% establece que solo tienen algunos de esos documentos; estos afirman que se debe a que su establecimiento lleva poco tiempo en funcionamiento.



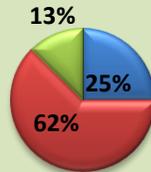
En la anterior información podemos apreciar que el 100% de los establecimientos que comercializan madera pertenecen al régimen simplificado.



En la anterior información se puede apreciar que el 100% de las empresas que comercializan madera tienen de 1 a 3 empleados.

5. Como maneja la contabilidad en la empresa?

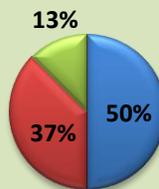
- a. por medio de libros
- b. por medio de facturas compra y venta
- c. no maneja



En la información anterior se puede apreciar que el 62% de las empresas que comercializan madera manejan una contabilidad por medio de facturas de compras y de venta, estos se refieren a que solo lo hacen por tener una evidencia de la compra y de la venta. También se puede encontrar que el 25% de las empresas que comercializan madera manejan un libro contable donde registran los movimientos contables diarios de su organización y finalmente un 13% de los establecimientos que comercializan madera no manejan ningún tipo de contabilidad, asegurando que no es necesario porque quien maneja el dinero es el dueño de la empresa.

6. Cuáles son las ventas promedio generadas en la empresa mensualmente?

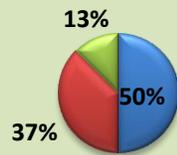
- a. menor o igual a \$ 1.200.000
- b. de \$ 1.200.001 a \$ 2.400.000
- c. mayor a \$ 2.400.001



En la información anterior se puede evidenciar que el 50% de las empresas comercializadoras de madera manejan unas ventas promedio menor o igual a \$1.200.000, un 37% manejan un promedio entre \$1.200.001 y \$2.400.000 y un 13% de la población maneja un promedio en ventas mayor a \$2.400.001.

7.Cuál es el costo promedio generado en la compra de material en la empresa mensualmente?

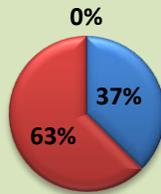
- a. menor o igual a \$500.000
- b. de \$500.001 a \$1.000.000
- c. mayor a 1.000.001



Se puede evidenciar que el 50% de la población maneja un costo promedio de compra de madera menor o igual a \$500.000, un 37% manejan un costo mayor a 1.000.000 y un 13% de las empresas comercializadoras de madera manejan un costo promedio mensual mayor a \$1.000.001.

8.Cuál es el pago promedio a los empleados de la empresa mensualmente?

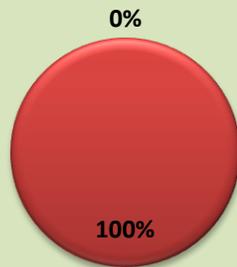
- ▣ a. menor o igual a \$690.000
- ▣ b. de \$690.001 a \$2.000.000
- ▣ c. mas de \$2.000.001



En la anterior información se puede evidenciar que un 63% de la población paga un promedio mensual de \$690.001 y \$2.000.000 a sus empleados, de igual manera un 37% de la población paga un promedio mensual menor o igual a \$690.000 asegurando que solo tienen un empleado en la empresa.

9. implementa la empresa manual de funciones?

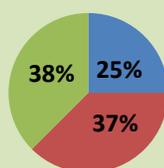
- ▣ a. si
- ▣ b. no



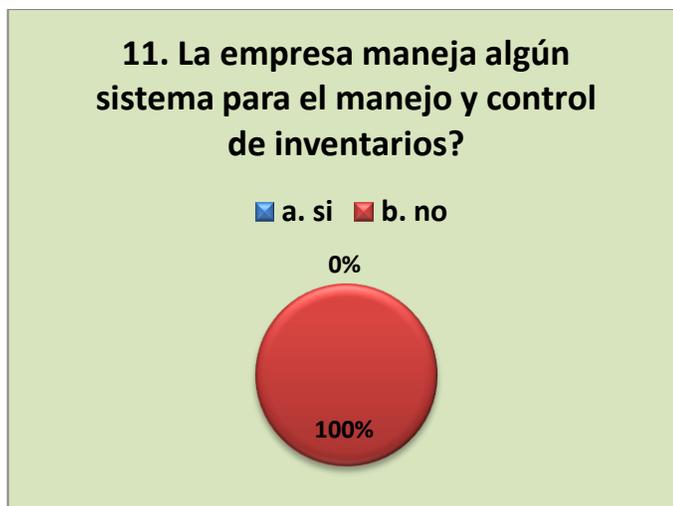
En la anterior información se puede evidenciar que el 100% de la población no implementa manual de funciones en su organización.

10. Cada cuanto se compra madera en la empresa?

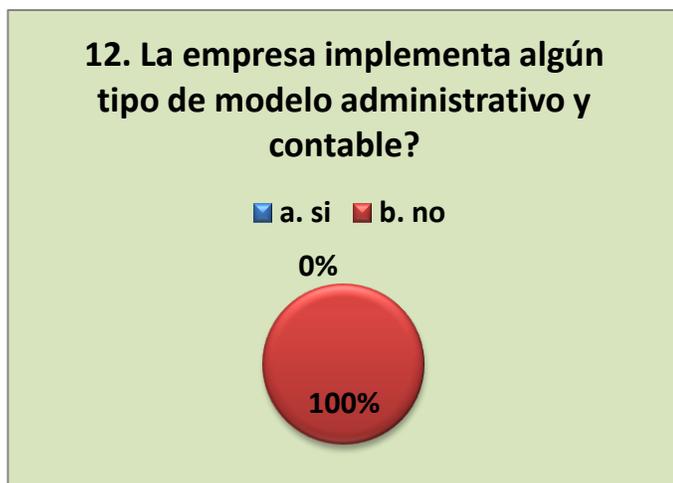
- ▣ a. semanal
- ▣ b. quincenal
- ▣ c. mensual



En la anterior información se puede evidenciar que el 38% de la población compra la madera mensualmente, un 37% la compra quincenalmente y finalmente un 25% de la población compra semanalmente en la organización.



De acuerdo a la anterior información podemos evidenciar que el 100% de la población no maneja algún sistema para manejo y control de inventarios.





De acuerdo a la anterior información, se puede evidenciar que el 100% de la población no implementa algún tipo de modelo administrativo y contable en la organización.

ENTREVISTAS

Entrevista N1

NOMBRE DEL ESTABLECIMIENTO

Multimaderas el nogal

Propietario

Segundo Garavito Velasco

Cuanto tiene de permanencia el establecimiento

Mi establecimiento inicio hace 13 años

A qué régimen pertenece su establecimiento

Pertenece al régimen simplificado

Qué tipo de contabilidad maneja

Anteriormente era régimen común por ende tuve que facturar teniendo obligaciones tributarias, pagaba el IVA anualmente, el año pasado hice la solicitud de cambio de régimen y en estos momentos soy régimen simplificado por tal razón en ocasiones genero factura de venta con los formatos que venden en las papelerías, también las empresas que compran generan el documento equivalente.



Implementa el libro fiscal

No

Que documentación tiene para el funcionamiento del establecimiento

El Rut, cámara de comercio, industria y comercio, el uso de suelo, pero no está actualizado, el concepto de sanidad del año 2015, bomberos de 2015, Sayco asinpro de 2015 y el registro ante la CAR.

Cuantos empleados tiene su establecimiento

En el momento tengo un empleado al cual llamo cuando estamos apurados de entrega de pedidos de resto entre mi hijo y yo hacemos las labores diarias.

Como maneja la entrada de mercancía a su empresa

Cuando la madera está en el camión, el vendedor y yo procedemos a cubicarla es decir medir el grueso por el ancho de cada palo, para saber el resultado de cuantas piezas de madera viene en ese momento para poder hacer mejor las cuentas en el momento del pago. Los coteros, personas que se encargan de descargar la madera en un lugar específico, son los delegados a ubicar la madera en el área de corte, donde se inicia el proceso de transformación.

Como es el proceso de transformación de la madera hasta el producto final

La madera viene en bloques de diferentes medidas a lo largo y a lo ancho, estos se cortan a lo ancho en una maquina llamada sinfín donde dependiendo el producto que necesitemos se hace el corte correspondiente. Después y dependiendo de la necesidad del cliente, el producto sigue su proceso en el área de cepillo, donde se busca que la madera quede más perfilada, de igual manera si el cliente lo prefiere, el producto continúa el proceso en el área de planeo lo que significa que quiere que los bordes queden bien rectos para algún trabajo en especial y finalmente si es necesario cortar a lo largo, se hace este proceso en el área de corte secundario.



Que hace con la madera defectuosa

Ya no se puede devolver la madera que salga así, quizás en la siguiente compra se puedan hacer ajustes en algunas piezas de madera, pero no es siempre. Generalmente se corta para hacer formaletas, también se puede vender a precio de costo o finalmente se deja en un lugar donde al reunir una gran cantidad es ofrecida a los asaderos para leña, pero eso ya es en casos extremos. Cuando se hace el corte de la madera, sale un polvo o un sobrante llamado aserrín y viruta, estos se empaican en lonas y se venden a galpones o caballerizas.

Utiliza los servicios de un Contador Público

Si, cuando debo pagar cámara de comercio, industria y comercio y la declaración de renta.

Entrevista N2

NOMBRE DEL ESTABLECIMIENTO

Maderas y Machimbres el pino

Propietario

Mariela Flórez Garavito

Cuanto tiene de permanencia el establecimiento

Mi establecimiento inicio hace 15 años

A qué régimen pertenece su establecimiento

Pertenece al régimen simplificado

Qué tipo de contabilidad maneja



Yo manejo mi contabilidad con facturas de venta de régimen simplificado, aunque sé que no estoy obligada a generarlas, pero prefiero hacerlo para tener control sobre las compras y ventas de mi empresa.

Implementa el libro fiscal

No

Que documentación tiene para el funcionamiento del establecimiento

El Rut, el registro ante la CAR cámara de comercio, industria y comercio, el concepto de sanidad, el uso de suelo, pero no está actualizado, bomberos y Sayco Asinpro

Cuantos empleados tiene su establecimiento

Tengo dos empleados a los que le pago semanal, pero son informales.

Como maneja la entrada de mercancía a su empresa

Cuando el vendedor la entrega en mi establecimiento la cubicamos, es decir, la medimos el grueso por el ancho seguidamente la descargan en el área de corte. A veces debo llevarla a otro establecimiento para realizar ese corte cuando la maquina llamada sin fin no está en condiciones. Al saber el total de las piezas el vendedor me genera una factura y el respectivo salvoconducto.

Como es el proceso de transformación de la madera hasta el producto final

Primero los bloques se cortan en la maquina sinfín en diferentes medidas, después se pasan al área de cepillado para que la madera no quede muy rustica, se continua en la planeadora donde se busca quede derecho a medida exacta y estándar y finalmente si es necesario se pasa al área de corte en la sierra si fuera necesario cortar a lo largo.



Que hace con la madera defectuosa

En el momento de la compra de madera se informa al vendedor de esta madera y este hace un pequeño descuento por este incidente, de igual manera esa madera se compra tal cual llegue buscando que a medida de cortes y cepillados darle tal vez unas dimensiones más pequeñas y así poder vender ese material.

Utiliza los servicios de un contador público

Si, en la declaración de renta, también cuando se pagan cámara de comercio e industria y comercio, solo en esos casos

Entrevista N3

NOMBRE DEL ESTABLECIMIENTO

Maderas el Pinar RG

Propietario

Rodrigo Garavito Velasco

Cuanto tiene de permanencia el establecimiento

Mi empresa tiene 4 años

A qué régimen pertenece su establecimiento

Pertenece al régimen simplificado

Qué tipo de contabilidad maneja

Manejo facturas de venta

Implementa el libro fiscal

No



Que documentación tiene para el funcionamiento del establecimiento

Cámara de comercio, industria y comercio, el uso de suelo, pero no está actualizado, el concepto de sanidad del año 2015, Sayco asinpro de 2015 y el registro ante la CAR, bomberos de 2015, el Rut,

Cuantos empleados tiene su establecimiento

Tengo un empleado quien maneja la maquinaria.

Como maneja la entrada de mercancía a su empresa

Cuando ingresa a mi establecimiento la cubico, es decir mido su ancho por el alto para identificar cuantos metros cúbicos tiene el palo y se procede al descargue de la madera en la zona del corte principal donde está ubicada la maquina llamada sinfín.

Como es el proceso de transformación de la madera hasta el producto final

Inicia cuando la madera pasa por el área de corte principal donde se estipulan las medidas correspondientes para cada producto, continua con el proceso de cepillado; este se utiliza para dejar el producto un poco más pulido en cuanto a su presentación y requerimiento del cliente. Se continua en el área de planeo donde se busca alinear los bordes del producto y finalmente y si es sugerido por el cliente se continúa en el área de corte secundario donde se realizan cortes a lo largo del producto o a medidas específicas.

Que hace con la madera defectuosa

El traslado al área de corte secundario y la utilizo cuando el cliente requiere de madera con medidas diferentes o de menor valor. Generalmente la vendo a menor precio o busco la manera de sacar algún provecho de ella vendiéndola por trozos más pequeños eliminando la parte defectuosa.

Utiliza los servicios de un Contador Público



Únicamente cuando debo pagar cámara de comercio e industria y comercio.

Entrevista N4

NOMBRE DEL ESTABLECIMIENTO

Maderas San Andrés

Propietario

Pedro Acosta

Cuanto tiene de permanencia el establecimiento

20 años

A qué régimen pertenece su establecimiento

Pertenece al régimen simplificado

Qué tipo de contabilidad maneja

Cuando vendo emito recibos de papelería y en ocasiones facturas de compra cuando es para constructoras.

Implementa el libro fiscal

No

Que documentación tiene para el funcionamiento del establecimiento

Cámara de comercio, industria y comercio, el Rut, el concepto de sanidad del año 2015, Sayco asinpro de 2015 y el registro ante la CAR, bomberos de 2015, el uso de suelo sin actualizar.



Cuantos empleados tiene su establecimiento

2 empleados

Como maneja la entrada de mercancía a su empresa

En el momento de la compra el vendedor y yo procedemos a cubicarla, es decir medimos el ancho por el alto de cada palo para saber la cantidad en metros cúbicos. Después se descarga n el burro, llamado también al lugar donde se descarga la madera cuando va a iniciar el proceso de transformación.

Como es el proceso de transformación de la madera hasta el producto final

Inicia cuando se pasa la madera por la maquina sinfín; esta se gradúa para que el producto salga con medidas específicas, después se procede a cepillar el producto para que no quede tan robusto y finalmente se pasa el producto por la planeadora para alinear los bordes. Si el cliente requiere un corte adicional, se procede al área de corte secundario donde se arregla el producto según medidas o especificaciones del cliente.

Que hace con la madera defectuosa

La escojo y el corto en diferentes medidas o cuando el cliente solicita trozos más pequeños.

Utiliza los servicios de un Contador Público

Únicamente cuando debo pagar cámara de comercio e industria y comercio y presentar la declaración de renta.

Entrevista N5

NOMBRE DEL ESTABLECIMIENTO

Central de Maderas el Nogal



Propietario

Concepción Garavito Velasco

Cuanto tiene de permanencia el establecimiento

15 años

A qué régimen pertenece su establecimiento

Régimen simplificado

Qué tipo de contabilidad maneja

Emito factura de venta nada más.

Implementa el libro fiscal

No

Que documentación tiene para el funcionamiento del establecimiento

Cámara de comercio, industria y comercio, el Rut, el concepto de sanidad del año 2015, Sayco asinpro 2015 y el registro ante la CAR, bomberos de 2015, el uso de suelo 2015

Cuantos empleados tiene su establecimiento

2 empleados

Como maneja la entrada de mercancía a su empresa

Cuando llega el camión con la madera procedemos a cubicarla, es decir medimos el ancho por el alto buscando saber el total de metros cúbicos, para saber el total de la compra y después se descarga para ser sometida al corte principal.

Como es el proceso de transformación de la madera hasta el producto final



Se somete a tres pasos; el corte principal es definir las medidas de cada producto al hacer el corte, seguidamente se cepilla para que quede más pulida y menos robusta y el tercero es la planeadora, este busca que los bordes del producto sean rectos. Y ocasionalmente el cliente solicita hacer cortes adicionales al producto, entonces es sometido al corte secundario, este se hace según medidas requeridas.

Que hace con la madera defectuosa

Cuando está muy dañada la dejo para venderla como leña, si solo son en algunos pedazos de la madera procedo a cortar ese pedazo y dejo el trozo en buen estado para vender según la medida en que este quede.

Utiliza los servicios de un Contador Público

Utilizo ese servicio cuando debo pagar cámara de comercio e industria y comercio. Y cuando presento declaración de renta.

Entrevista N6

NOMBRE DEL ESTABLECIMIENTO

Maderas García Sánchez

Propietario

Gonzalo García

Cuanto tiene de permanencia el establecimiento

5 años

A qué régimen pertenece su establecimiento

Pertenece al régimen simplificado



Qué tipo de contabilidad maneja

No emito factura. A veces el cliente realiza el documento equivalente.

Implementa el libro fiscal

No

Que documentación tiene para el funcionamiento del establecimiento

Cámara de comercio, industria y comercio, el Rut, el concepto de sanidad del año 2015, Sayco asinpro 2013 y el registro ante la CAR, bomberos de 2015, el uso de suelo 2010

Cuantos empleados tiene su establecimiento

1 empleado

Como maneja la entrada de mercancía a su empresa

Cuando llega el camión con la madera procedemos a cubicarla, es decir medimos el ancho por el alto buscando saber el total de metros cúbicos para saber el total de la compra y después se descarga para ser sometida al corte principal.

Como es el proceso de transformación de la madera hasta el producto final

Se somete a tres pasos; el corte principal es definir las medidas de cada producto al hacer el corte, seguidamente se cepilla para que quede más pulida y menos robusta y el tercero es la planeadora, este busca que los bordes del producto sean rectos. Y ocasionalmente el cliente solicita hacer cortes adicionales al producto, entonces es sometido al corte secundario, este se hace según medidas requeridas.

Que hace con la madera defectuosa



Cuando está muy dañada la dejo para venderla como leña, si solo son en algunos pedazos de la madera procedo a cortar ese pedazo y dejo el trozo en buen estado para vender según la medida en que este quede.

Utiliza los servicios de un Contador Público

Utilizo ese servicio cuando debo pagar cámara de comercio e industria y comercio.

Entrevista N7

NOMBRE DEL ESTABLECIMIENTO

El Maderal

Propietario

Leonardo Pedraza

Cuanto tiene de permanencia el establecimiento

8 años

A qué régimen pertenece su establecimiento

Régimen simplificado

Qué tipo de contabilidad maneja

Emito factura de venta

Implementa el libro fiscal

no

Que documentación tiene para el funcionamiento del establecimiento



Cámara de comercio, industria y comercio, el Rut, el concepto de sanidad del año 2015, Sayco asinpro 2015, bomberos de 2015, el uso de suelo 2014, está pendiente el registro ante la CAR.

Cuantos empleados tiene su establecimiento

2 empleados

Como maneja la entrada de mercancía a su empresa

Se descarga la madera y se cubica, es decir medir el ancho por el grueso para saber la cantidad de metros cúbicos que voy a comprar y saber el valor unitario y el valor total para el pago al proveedor.

Como es el proceso de transformación de la madera hasta el producto final

Principalmente se gradúa la maquina sinfin según las medidas correspondientes al producto a procesar y se continua con introducir el palo en la máquina y se realice el corte; después se continua con el proceso de cepillado, que busca pulir la madera para un mejor uso de la misma y finalmente, termina en la maquina planeadora donde se rectifica el borde del producto. A veces el cliente pide cortes de diferentes dimensiones adicional al producto ya terminado, entonces se procede al corte secundario según medidas solicitadas.

Que hace con la madera defectuosa

Principalmente le sugiero al proveedor que me haga un descuento por ese material defectuoso; seguidamente lo ubico en la sierra máquina de corte secundario y le corto el trozo en mal estado y el que está en buen estado lo corto según la necesidad del cliente.

Utiliza los servicios de un Contador Público



Utilizo ese servicio cuando debo declarar renta, pagar cámara de comercio e industria y comercio.

Entrevista N8

NOMBRE DEL ESTABLECIMIENTO

Maderas y Mas Maderas la Mansión

Propietario

Edilberto Bohórquez

Cuanto tiene de permanencia el establecimiento

2 años

A qué régimen pertenece su establecimiento

A régimen simplificado

Qué tipo de contabilidad maneja

Manejo recibos informales para realizar la venta.

Implementa el libro fiscal

No

Que documentación tiene para el funcionamiento del establecimiento

Cámara de comercio, industria y comercio, el Rut, el concepto de sanidad del año 2015, Sayco asinpro 2014, bomberos de 2015, el uso de suelo 2015 y no estoy registrado en la CAR

Cuantos empleados tiene su establecimiento



1 empleado

Como maneja la entrada de mercancía a su empresa

Al momento de recibirla la cubico para saber el total de metros cúbicos que ingresa a la empresa para realizar el pago al proveedor. No manejo algún sistema de inventario. Lo q se compra se va vendiendo según como vaya solicitándolo el cliente.

Como es el proceso de transformación de la madera hasta el producto final

Inicia en el corte principal, donde se corta la madera según medidas de cada producto, seguidamente pasa a cepillarse, donde se busca que la madera quede en mejores condiciones, es decir, más lisa y pulida. Finalmente, el área de planeadora, es donde se busca que los bordes del producto queden los más rectos posibles.

Que hace con la madera defectuosa

Doy aviso al proveedor de la madera para hacer un descuento justo, después se selecciona la madera y se corta el trozo que este defectuoso y la otra parte se arregla para la venta.

Utiliza los servicios de un Contador Público

Utilizo ese servicio cuando debo pagar cámara de comercio e industria y comercio y para declaración de renta.

ANALISIS DE RESULTADOS DE LA ENTREVISTA



De acuerdo a la información suministrada por parte de los propietarios de las empresas comercializadoras de madera del municipio de Fusagasugá se pudo hallar lo siguiente:

- Las empresas comercializadoras de madera están establecidas en el municipio de Fusagasugá hace 20 años y con el pasar del tiempo se han venido formando más empresas que oscilan entre los 2 y 15 años.
- Las 8 empresas comercializadoras de madera del municipio de Fusagasugá tomadas como muestra de estudio pertenecen al régimen simplificado.
- Estas empresas no manejan el libro contable exigido por la Dian para el control de entradas y salidas de material. En algunas ocasiones manejan recibos informales o facturas con membrete.
- Las empresas no tienen la documentación completa requerida para el funcionamiento de la organización, teniendo vencidos los plazos de renovación como es el caso de uso de suelo, Sayco Acinpro y sanidad.
- Estas empresas manejan máximo dos empleados (operario de maquinaria y auxiliar de maquinaria).
- Las 8 empresas comercializadoras de madera manejan de igual manera el ingreso de madera a la empresa. Al momento de la compra la cubican, es decir miden el ancho por el alto y calculan la cantidad de madera.
- En cuanto al proceso de transformación de madera, manejan el mismo orden de los procesos, iniciando por el corte principal, seguido el cepillado, planeadora, corte secundario.



- Las empresas comercializadoras de madera, tratan de diferentes maneras de no perder el costo invertido, si algún material sale defectuoso; o lo venden a precio de costo, lo arreglan de otras medidas diferentes para la venta a precios más bajos.
- Finalmente las 8 empresas comercializadoras de madera solicitan los servicios de un contador público, generalmente para los servicios de declaración de renta, cámara de comercio e industria y comercio.

ANÁLISIS DOFA A EMPRESAS COMERCIALIZADORAS DE MADERA DEL MUNICIPIO DE FUSAGASUGÁ

Cuadro N 11



Factores externos	Factores internos	Lista de fortalezas <ul style="list-style-type: none"> - Conocimiento del mercado - Compromiso del propietario con su servicio - Atención al cliente - Buen ambiente laboral - Horario de atención - Recursos propios - Planta física ubicada en lugar de fácil acceso 	Lista de debilidades <ul style="list-style-type: none"> - Falta de capacitación - Salarios bajos - Falta personal de trabajo - Tipo de contrato (verbal) - No se delegan funciones. - No hay planeación.
	Lista de oportunidades <ul style="list-style-type: none"> - Necesidad del producto - Clientes mal atendidos 	FO estrategias <ul style="list-style-type: none"> - Incentivar al personal de trabajo para lograr una mayor productividad en cuanto a los procesos y recepción de nuevos clientes 	DO estrategias <ul style="list-style-type: none"> - Programar capacitaciones - Contratar personal
Lista de amenazas <ul style="list-style-type: none"> - Competencia desleal - Poco crecimiento en la economía - Aumento de precios de 	FA estrategias <ul style="list-style-type: none"> - Mejorar las condiciones de trabajo de los empleados. - Expandir el mercado fuera del municipio buscando abarcar 	DA estrategias <ul style="list-style-type: none"> - Implementar estrategias de captación de clientes - Crear un plan de contingencia que permita disminuir 	



material - Desempleo	nuevos clientes.	los riesgos en la organización.
-------------------------	------------------	------------------------------------

Procesos administrativos y contables utilizados en estas empresas

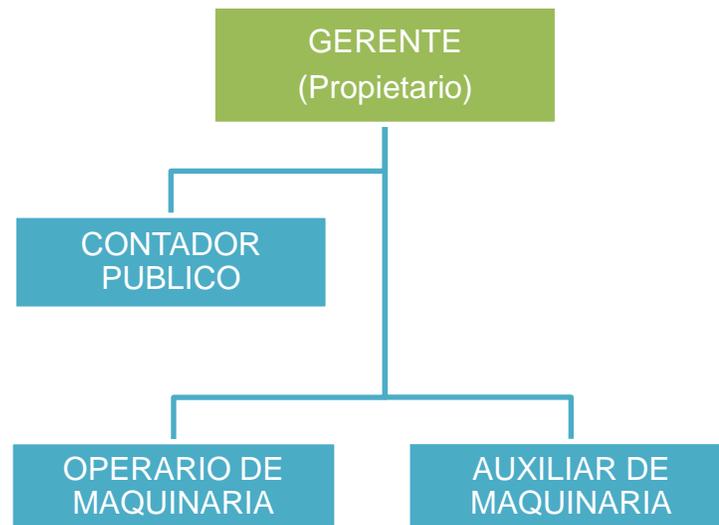
PROCESOS ADMINISTRATIVOS

Mediante una detallada investigación, realizada a las empresas comercializadoras de madera del municipio de Fusagasugá, en cuanto a sus procesos administrativos, se evaluarán los siguientes aspectos:

- Estructura organizacional
- Estructura de procesos

Estructura organizacional

La estructura organizacional en las empresas comercializadoras de madera del municipio de Fusagasugá, según la información recopilada y plasmándola en un organigrama, está establecida de la siguiente manera:



Los gerentes de las organizaciones son los mismos propietarios, los cuales cumplen diferentes funciones dentro de su empresa, además de encargarse la administración también realizan actividades de atención al público, manejo de la contabilidad, atender llamadas telefónicas, elaborar documentos contables y recepción de la madera.

Seguidamente, se puede evidenciar que las empresas comercializadoras de madera del municipio de Fusagasugá, tan solo cuentan con dos empleados, como lo son el operario de maquinaria y el auxiliar de maquinaria, encargados del proceso de transformación de la madera a un producto terminado y finalmente aunque ocasionalmente cuentan con un Contador Público en aspectos relacionados a industria y comercio, cámara de comercio, declaraciones de renta y cuando lo requieren, certificados de ingresos para presentar en alguna entidad.

Otro aspecto muy relevante y de gran importancia, es que las empresas comercializadoras de madera del municipio de Fusagasugá no cuentan con los documentos requeridos para el funcionamiento de la organización, encontrando documentación vencida sin haber realizado su respectiva renovación. Esta



situación se debe generalmente a que los propietarios no están pendientes de estos requerimientos o no hay una persona encargada para esa tarea y solo hacen la solicitud de renovación cuando alguna entidad pública hace su respectiva visita de inspección y encuentra que esa documentación está incompleta o vencida.

Estructura de los procesos

Los procesos utilizados en las empresas comercializadoras de madera del municipio de Fusagasugá son estipulados por los propietarios. No existe registro escrito o estipulado de cómo debe realizarse cada función, simplemente los empleados se acogen a las órdenes impartidas por el propietario dependiendo la tarea a realizar. Los siguientes procesos son los que generalmente manejan en las organizaciones.

Proceso de ventas

El proceso de ventas lo realizan los propietarios de las empresas, encargándose de la debida atención al cliente, sugiriendo diferentes alternativas de compra, dependiendo de la necesidad o el gusto del comprador, informando las características y precio del producto. Si el producto es de interés para el cliente, se procede a informar al auxiliar de maquinaria para seleccionar la cantidad solicitada y sea entregada al comprador.

Proceso de transformación de la madera

De este proceso de transformación de la madera, están encargados el operario de maquinaria y el auxiliar de maquinaria. El operario de maquinaria es quien asigna las medidas a la máquina de corte principal, posteriormente ingresa el tronco de madera iniciando el proceso de corte a lo largo. El auxiliar de maquinaria es el

encargado de recibir del otro lado de la máquina, la madera que envió el operario de maquinaria y a su vez, debe ir organizando el material que reciba para luego trasladarlo a la siguiente área de proceso de cepillado y planeadora. Ellos son los encargados de realizar cualquier proceso adicional que el cliente requiera para su producto. Este proceso de transformación de la madera se puede ilustrar de la siguiente manera.



PROCESOS CONTABLES

En base a la investigación realizada a las empresas comercializadoras de madera del municipio de Fusagasugá, en cuanto a sus procesos contables, se evaluarán los siguientes:

- Compras
- Inventarios
- Contabilidad



Proceso de compras

El proceso de compras en las empresas comercializadoras de madera en el municipio de Fusagasugá es realizado por el propietario de la organización, de acuerdo a la información arrojada por las encuestas realizadas, la compra de material se hace generalmente cada 8 o 15 días, dependiendo el movimiento en las ventas.

Proceso de inventarios

Este proceso de inventarios lo realizan los propietarios de las organizaciones, al momento de la compra de material. Se procede a la medición y cubicación de la madera para saber la cantidad total y proceder con pago al proveedor.

Estas empresas comercializadoras de madera del municipio de Fusagasugá no manejan algún tipo de inventario, solo registran la cubicación de la madera para tener una constancia de la compra al momento del pago al proveedor.

Proceso contable

Este proceso contable lo realizan los propietarios de las empresas. Elaboran los recibos de comprobante de venta y cotizaciones, pagan salarios a los empleados y archivan las facturas de compra de sus proveedores, pero no manejan algún tipo de control para su contabilidad como el libro fiscal por lo tanto no implementan ningún tipo de cuentas.



Emitir un informe final con las respectivas sugerencias y recomendaciones a los propietarios o encargados de estas empresas

INFORME FINAL

Con base a la información recopilada durante la rigurosa investigación a los procesos administrativos y contables utilizados en las empresas comercializadoras de madera del municipio de Fusagasugá, se sugieren a los propietarios de estas empresas realizar las siguientes sugerencias y recomendaciones.

Recomendaciones administrativas

- Contratar una secretaria que realice las tareas de atención al cliente, recepción de llamadas, elaboración de documentos contables, con el fin de alivianar carga laboral al propietario de la organización y sean mejor efectuadas estas funciones.
- Elaborar e implementar un manual de funciones donde se estipulen las responsabilidades de cada empleado en las diferentes áreas de trabajo.
- Capacitar el personal de trabajo continuamente para reforzar y actualizar sus capacidades.
- Supervisar los diferentes procesos de transformación de la madera buscando un producto final de calidad que satisfaga las necesidades del cliente.



- Brindar al personal de trabajo incentivos por colaboración adicional en cuanto a sus funciones diarias dentro de la organización.

Recomendaciones contables

- Implementar un libro fiscal donde registren diariamente los movimientos contables de la organización.
- Contratar un auxiliar contable que se encargue de recopilar la información de las compras y ventas realizadas en periodos anteriores y las registre en el libro fiscal. No es necesario que este de forma permanente en la empresa, debido a que la empresa es régimen simplificado se lleva una contabilidad básica, pero se pueden manejar unos horarios o días específicos para que pueda realizar sus labores y mantener el libro actualizado.
- Implementar papelería contable para un mayor control y manejo (aunque no estén obligados a generar facturas)
- Implementar un sistema de inventarios para el control de entradas y salidas de mercancía.
- Implementar tarjetas kardex para llevar un debido control en las entradas y salidas de la mercancía.
- Elaborar un archivo contable donde tengan de manera organizada la papelería con el fin de agilizar en el momento que soliciten buscar información contable.



9. MODELO DE ESTION ADMINISTRATIVO Y CONTABLE EN LAS EMPRESAS COMERCIALIZADORAS DE MADERA EN EL MUNICIPIO DE FUSAGASUGA

El modelo de gestión administrativo y contable para las empresas comercializadoras de madera en el municipio de Fusagasugá, está establecido principalmente con bases teóricas, tomadas como fuentes fundamentales a la investigación en mención. De igual manera, su estructura está construida esencialmente de los principios básicos de la administración (planeación, organización, dirección y control) implementándolos a razón que son utilizados en el desarrollo diario de las organizaciones con resultados recomendables en cuanto a la mejora en los procesos y gestión en la empresa.

PLANEACION

El principio de planeación se define en plantear o establecer una meta a la empresa, creando una serie de objetivos dirigidos a conseguir la meta propuesta, desarrollando acciones para lograr cada objetivo. Para implementar el principio de planeación se deben determinar

- La meta de la organización
- Los objetivos necesarios para alcanzar la meta
- Las acciones para alcanzar cada objetivo

Meta de la organización



La meta de la organización se define cuando se determina: que se va a vender, a quien se va a vender, donde se va a vender, mano de obra necesaria. Con estos ítems se puede dar inicio a la creación de la meta.

Que se va a vender

Madera

A quien se va a vender

Constructoras y personas del común

Donde se va a vender

En la empresa ubicada en el municipio de Fusagasugá

Mano de obra necesaria

Administrador, operario de máquina, auxiliar de máquina, secretaria, auxiliar contable y contador.

Meta

Venta de madera de excelente calidad a constructoras y personas del común en el municipio de Fusagasugá utilizando adecuados procesos en la transformación de la madera, buscando un producto final que satisfaga la necesidad del cliente, de igual manera, llevar el debido proceso en control de la contabilidad y documentos requeridos para el buen funcionamiento de la organización.

Objetivos necesarios para alcanzar la meta

- Llevar una adecuada contabilidad
- Tener al día la documentación que permite la apertura del establecimiento
- Organizar la madera por medio de un sistema de inventario
- Delegar funciones precisas a los empleados



- Entregar productos de calidad al cliente

Estrategias para alcanzar los objetivos

- Implementar un libro fiscal de contabilidad donde se registren los movimientos diarios de la organización. “El régimen simplificado, en lugar de libros de contabilidad, debe llevar un libro fiscal o libro de registro de operaciones diarias, obligación que está contemplada por el artículo 616 del estatuto tributario. El libro fiscal, no es como se cree un sustituto o un equivalente de los libros de contabilidad. El libro fiscal es documento equivalente a la factura de venta, según lo establece el artículo 13 del decreto 380 1996”²⁸

LIBRO FISCAL

Imagen N 1

²⁸ <http://www.gerencie.com/libro-fiscal-en-el-regimen-simplificado.html>



LIBRO FISCAL DE REGISTRO DE OPERACIONES DIARIAS RÉGIMEN SIMPLIFICADO					FOLIO No:	001/12
V I D	AÑO:		MES:		TOTAL EGRESOS (Compras)	TOTAL EGRESOS (gastos)
	TOTAL INGRESOS DIARIOS		INGRESOS SIN FACURAR (Ingresos menores)	TOTAL INGRESOS		
	Factura Del No. Al No.	Valor total facturas				
1				0		
2				0		
3				0		
4				0		
5				0		
6				0		
7				0		
8				0		
9				0		
10				0		
11				0		
12				0		
13				0		
14				0		
15				0		
16				0		
17				0		
18				0		
19				0		
20				0		
21				0		
22				0		
23				0		
24				0		
25				0		
26				0		
27				0		
28				0		
29				0		
30				0		
31				0		
TOTALES		0	0	0	0	0

CONTROL

 Nombre del funcionario de la Dian

 Firma del funcionario visitador

Fecha de la visita: _____

Fuente: gerencie.com

- Completar la documentación requerida para el funcionamiento de la organización como (uso de suelo, bomberos, sanidad, Sayco Acinpro, cámara de comercio, industria y comercio, Rut y el registro ante la corporación autónoma regional CAR)
- Implementar el sistema de inventario permanente o perpetuo “este sistema permite un control constante de los inventaros, al llevar el registro de cada unidad que ingresa y sale del inventario. Este control se lleva mediante tarjetas llamada Kardex, en donde se lleva el registro de cada unidad, su valor de compra, la fecha de adquisición, el valor de la salida de cada unidad y la fecha en que se retira del inventario. De esta forma, en todo



momento se puede conocer el saldo exacto de los inventarios y el valor del costo de venta”²⁹

- Efectuar el método de valuación de inventarios peps “Este método consiste básicamente en darle salida del inventario a aquellos productos que se adquirieron primero, por lo que en los inventarios quedarán aquellos productos comprados más recientemente. En cualquiera de los métodos las compras no tienen gran importancia, puesto que estas ingresan al inventario por el valor de compra y no requiere procedimiento especial alguno. En el caso de existir devoluciones de compras, esta se hace por el valor que se compró al momento de la operación, es decir se la de salida del inventario por el valor pagado en la compra. Si lo que se devuelve es un producto vendido a un cliente, este se ingresa al inventario nuevamente por el valor en que se vendió, pues se supone que cuando se hizo la venta, esos productos se les asigno un costo de salida según el método de valuación de inventarios manejado por la empresa”³⁰

Imagen N 2

²⁹ <http://www.gerencie.com/sistema-de-inventarios-permanente.html>

³⁰ <http://www.gerencie.com/metodo-peps.html>



El principio de organización, plantea ejecutar el plan o meta, llevando un orden en cuanto a los procesos administrativos y contables utilizados en la empresa. De igual manera, el gerente es el encargado de conformar un equipo de trabajo y delegar funciones específicas para poder desarrollar cada una de las tareas establecidas de la siguiente manera:

- Conformar equipos de trabajo
- Distribución la madera
- documentar y establecer procesos, personas responsables, cargas de operación etc.

Conformar equipos de trabajo

Esta fase, se basa en la incorporación de personal de trabajo requerido en los diferentes procesos establecidos en la empresa. En este caso es:

- El gerente
- Operario de máquina,
- Auxiliar de maquina
- Secretaria
- Auxiliar contable
- Contador publico

Distribuir la madera

En este paso, se dispone de áreas específicas para el almacenamiento de la madera en el establecimiento, implementando un sistema de inventario que permita llevar el orden y el control para el manejo de las entradas y salidas de la mercancía.

Documentar y establecer procesos y cargas de operación

Al conformar el equipo de trabajo bien establecido se prosigue con delegar funciones mediante un manual de funciones. El manual de funciones es una herramienta fundamental donde se comprenden y estipulan las responsabilidades de cada empleado de la organización y se propone el siguiente diseño

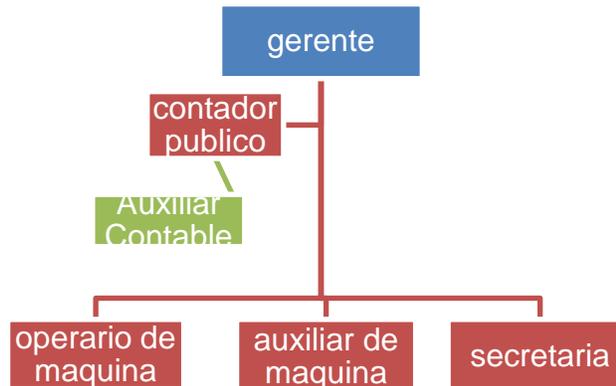
Desarrollo de los objetivos planteados

Esta tarea se basa en cumplir de manera oportuna los objetivos establecidos para alcanzar la meta.

Diseño de un organigrama donde exprese la estructura organizacional de la empresa

Principalmente se basa en la elaboración de un medio por el cual pueda establecerse la jerarquía en la organización. se propone el siguiente.

Imagen N 3



MANUAL DE FUNCIONES

Nombre del cargo: administrador

Dependencia: área administrativa



Jefe inmediato:

Funciones:

- realizar contratación del personal
- supervisar las funciones del personal de trabajo
- realizar las compras de madera
- tomar decisiones
- atención al cliente
- llevar el control del inventario

Nombre del cargo: secretaria

Dependencia: área administrativa

Jefe inmediato: administrador

Funciones:

- Recibir y redactar correspondencia
- Atender llamadas telefónicas
- Archivar documentos
- Elaborar facturas de venta, recibos de caja, comprobantes de egreso y cheques

Nombre del cargo: operario de maquina

Dependencia: área de producción

Jefe inmediato: administrador

Funciones:

- Manejo de maquinaria
- Acondicionar la maquinaria para el corte principal de la madera



- Hacer mantenimiento semanalmente a la maquinaria
- Inspeccionar la madera teniendo en cuentas las condiciones en que se encuentra antes de someterla al proceso de transformación

Nombre del cargo: auxiliar de maquinaria

Dependencia: área de producción

Jefe inmediato: administrador

Funciones:

- Recibir la madera procesada que sale de la maquina
- Cortar la madera a las medidas solicitadas
- Mantener limpia la maquinaria
- Ubicar el producto en su área de almacenamiento correspondiente

Nombre del cargo: Auxiliar contable

Dependencia: área contable

Jefe inmediato: administrador

Funciones:

- Mantener al día el archivo contable
- Registrar los ingresos y gastos en el libro fiscal
- Recopilar información solicitada por el administrador
- Mantener actualizado el inventario

DIRECCION



En principio de dirección, es el que mantiene actualizados y supervisados los procesos desarrollados en la organización. Tiene el fin de conseguir la meta planteada de la mejor manera posible. Como principal herramienta se tiene la motivación y la adecuada supervisión al personal de trabajo, generando un ambiente de trabajo favorable para llegar de la mejor manera al objetivo.

Motivación

Mantener un estímulo positivo con el personal de trabajo en relación a las actividades que realizan dentro de la organización es de gran importancia, por tal razón se plantea realizar las siguientes actividades:

- Uso de incentivos por el alcance de objetivos o metas a corto plazo fortaleciendo los compromisos de los empleados con la organización.
- Plasmar objetivos claros donde los empleados deseen asumir retos promoviendo una buena disposición en la ejecución de sus funciones.
- Dar oportunidad al empleado que este certificado en cuanto a mantenimiento de maquinaria para que realice esa labor, viéndose remunerado de manera individual y muy aparte en cuanto a sus funciones en la empresa.
- Brindar un reconocimiento al empleado que mejore su desempeño en las diferentes funciones promoviendo a que el producto final este en las mejores condiciones logrando como resultado un cliente satisfecho.
- implementar capacitaciones al personal de trabajo fortaleciendo sus conocimientos y alimentando su perfil de trabajo.

Adecuada supervisión



Consta en inspeccionar las diferentes funciones que ejerce el personal de trabajo en la organización. Para llevar a cabo una adecuada supervisión es necesaria:

- Manejar los procedimientos emitiendo órdenes de pedido donde se especifique la cantidad y características solicitadas y así tener un menor margen de error al momento de la transformación de la madera.
- Generar sugerencias y correcciones para el mejoramiento de los procesos utilizados en cada área de trabajo.
- El propietario será el encargado de supervisar que en cada una de las áreas se esté procediendo de la manera correcta.

CONTROL

El principio de control se basa en examinar si se han logrado desarrollar los objetivos propuestos para alcanzar la meta, detectando y corrigiendo las fallas encontradas durante los procesos administrativos y contables de la organización.

Detectar fallas

Para poder detectar fallas en la gestión administrativa o contable se pueden encontrar diferentes causas como:

- Errores en las entradas de madera
- Material defectuoso
- proceso mal ejecutado
- Demora en la entrega de pedidos
- Errores en el control de calidad

Errores en las entradas de madera



Ocurre cuando el administrador quien es el encargado de la recepción de madera, mide o cuenta mal los trozos registrando mal la información con el proveedor. Es de gran importancia que la secretaria de la organización sirva de apoyo tomando nota de las cantidades y medidas que el administrador dicta.

Material defectuoso

Pasa desde el momento de la compra de la madera; si no se revisa cuidadosamente el material antes de someterlo a procesos de transformación, no terminara como el producto final deseado. Esta inspección debe hacerla el encargado de recibir la madera en bodega, seleccionando el material en excelente estado y dejando aparte el material defectuoso.

Proceso de transformación mal ejecutado

Ocurre cuando el operario de máquina ingrese mal las medidas a la máquina y somete la madera a alguno de los procesos de transformación de la misma, provocando que ese material sea separado del que está en óptimas condiciones generando pérdidas y demoras en los procesos.

Errores en el control de calidad

Ocurre cuando el empleado no revisa la madera antes de someterla al proceso de transformación verificando que este en óptimas condiciones. También sucede cuando el encargado del control de calidad no inspecciona de manera detallada las características del producto al finalizar cada proceso.

MATRIZ DE RIESGOS

Al elaborar una matriz de riesgos también se pueden hallar y dar pronta solución a los posibles riesgos que la organización pueda enfrentar.

Imagen 4.

MATRIZ DE RIESGOS							
#	Riesgo (si)	Posible resultado (entonces)	Síntoma	Probabilidad	Impacto (A/M/B)	Prioridad (1 - 9)	Responsable de la acción de respuesta
1	Mala selección del material	Al iniciar el proceso de transformación de materia prima las medidas ya no correspondan al producto final esperado	Retraso en las actividades, aumento de los gastos, inconformidad del cliente por las características del producto	Baja	Bajo	9	operario de maquinaria
2	Imperfecciones de la materia prima	El producto no tendría las normas de calidad estipuladas para la venta al público	Retrasos en los pedidos, devoluciones de ventas o no venta del producto	Media	Alto	3	auxiliar de maquinaria
3	Errores en el servicio o montaje	La maquinaria no trabaja en las mejores condiciones o no procesa el producto de la manera adecuada	los productos no salen con las características establecidas para la venta por lo tanto se tendría un cliente insatisfecho que no realice la compra	Media	Medio	5	operario de maquinaria
4	Errores en el control de calidad	Un producto final defectuoso	las ventas bajarían notablemente ya que los clientes no querran adquirir un producto de mala calidad	media	alto	3	propietario

Autora: Docente Fernanda Gálvez sabogal, basado en las teorías de riesgos

Riesgo: Detallar el riesgo identificado

Posible resultado: Especificar cuál sería el efecto en caso de que el riesgo ocurra

Síntoma: Identificar una señal de alarma o advertencia de que el riesgo puede ocurrir.

Probabilidad (A/M/B): Evaluar la probabilidad de que el riesgo ocurra. (Alto, Medio y Bajo)

Impacto (A/M/B): Evaluar el impacto en el proyecto en caso de que el riesgo ocurra. (Alto, Medio y Bajo)

Prioridad (1-9): Priorizar los riesgos con ayuda de la Matriz que se muestra abajo.

Imagen N 5

Matriz de Prioridad (Impacto vs Probabilidad):

Probabilidad ↑	A	4	2	1
	M	7	5	3
	B	9	8	6
		B	M	A
		Impacto →		

Autora: Docente Fernanda Gálvez Sabogal, elaborado con el fin de identificar el grado de impacto y probabilidad de los riesgos.

Respuesta: Especificar la acción que el Equipo de Trabajo llevará a cabo para eliminar, trasladar o mitigar el riesgo.

Responsable de la acción de respuesta: Nombre del responsable del Equipo de Trabajo que llevará a cabo la acción de respuesta al riesgo.

CRONOGRAMA MODELO DE GESTION ADMINISTRATIVO Y CONTABLE

A continuación, se propone el siguiente cronograma para la implementación del modelo de gestión administrativo y contable en las empresas comercializadoras de madera en el municipio de Fusagasugá.



CRONOGRAMA DE EJECUCION DEL MODELO DE GESTION ADMINISTRATIVO Y CONTABLE

Cuadro N 12

DURACION Y EJECUCION DEL MODELO DE GESTION EN MESES	MAYO				JUNIO				JULIO				AGOSTO		
	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3
ACTIVIDADES															
Implementar el libro fiscal															
Tener al día la documentación que permite la apertura del establecimiento															
Organizar la materia prima por medio de un sistema de inventario															
Establecer el manual de funciones a los empleados															
capacitaciones al personal de trabajo															



Actividades

Cuadro N 13

ACTIVIDAD	ACCIONES
Implementar el libro fiscal	Se iniciará desde la primera semana de la implementación del modelo de gestión y se mantendrá de manera fija recopilando información de ventas de meses anteriores ya sean facturas o recibos e ingresarlos en el libro fiscal. De igual manera se tendrá al día el registro de los nuevos movimientos contables.
Tener al día la documentación que permite la apertura del establecimiento	Inicia desde la primera semana y se pretende terminar con el propósito en la cuarta semana. Se reunirán los documentos exigidos para el funcionamiento de la organización. se verificará los que están vencidos y se hará el trámite para su renovación, de igual manera se solicitaran los documentos faltantes.
Organizar la madera por medio de un sistema de inventario	Inicia desde la cuarta semana y se mantendrá establecida en los movimientos diarios de la organización. Se realizará un inventario a nivel general, seleccionando los productos según sus características y colocarlos en el área correspondiente. Se continuará con el control utilizando tarjetas kardex para registrar los movimientos de la mercancía.



Establecer el manual de funciones a los empleados	Inicia desde la quinta semana hasta la octava. Se implementará el manual de funciones al personal de trabajo para que tengan presente las tareas a realizar. Si se presenta el caso de un nuevo perfil se elaborará según funciones que amerite.
capacitaciones al personal de trabajo	Estas capacitaciones se realizarán en la cuarta y doce semanas, buscando fortalecer los conocimientos y capacidades del personal de trabajo. Regularmente se buscarán hacer nuevas capacitaciones dependiendo del perfil de cada trabajador y cuando este lo requiera.

Fuente: elaborado por la autora



RECURSOS REQUERIDOS MODELO DE GESTION ADMINISTRATIVO Y CONTABLE

Cuadro N 14

CANTIDAD	DETALLE	VR. UNITARIO	VR TOTAL
1	LIBRO FISCAL	5.000	5.000
1	SOLICITUD BOMBEROS	40.000	40.000
1	RENOVACION USO DE SUELO	11.000	11.000
1	PAQUETE TARJETAS KARDEX	20.000	20.000
5	DISEÑO E IMPRESIÓN MANUAL DE FUNCIONES	10.000	50.000
1	CAPACITACION PARA MICOREMPRESARIOS EN ADMINISTRACION DE EMPRESAS (20 horas)	90.000	90.000
1	CAPACITACION SOBRE MANEJO Y MANTENIMIENTO DE MAQUINARIA PARA EL OPERARIO DE MAQUINARIA (40 horas)	420.000	420.000
1	CAPACITACION SOBRE CONTABILIDAD BASICA PARA LA SECRETARIA	180.000	180.000
	TOTAL		760.000

El total de los recursos requeridos para implementar el modelo de gestión administrativo y contable en las empresas comercializadoras en el municipio de Fusagasugá es 760.000 pesos. Con este cambio la organización mejorara en muchos ámbitos y podrán ser más competitivos en la calidad del producto y los procesos utilizados en su organización.



9. RECURSOS HUMANOS

Cuadro N 15

TIPO DE RECURSO	CANTIDAD	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL	PROCEDENCIA DE RECURSOS
RECURSO HUMANO	1 INVESTIGADORA	0	0	RECURSOS PROPIOS
	1 ENCUESTADORA (HERMANA)	0	0	RECURSOS PROPIOS
MATERIALES UTILIZADOS	12 FOTOCOPIAS PARA ENCUESTAS	100	1200	RECURSOS PROPIOS
	1 COMPUTADOR	0	0	RECURSOS PROPIOS
LOGISTICA	TRASLADO (MOTO)	5000	5000	RECURSOS PROPIOS
TOTAL, RECURSOS PROPIOS			6200	



10. IMPACTO SOCIAL

Entre los cambios que ha experimentado la contaduría pública en los últimos años y al amparo de los enfoques de investigación que aborda la presente propuesta, se destaca un logro que puede considerarse de notable importancia: nuestra profesión, y el presente proyecto, han sido capaces de poner de manifiesto la relación entre contabilidad y desarrollo económico, siendo consciente de su papel frente al bienestar social que nace en las diferentes empresas, en este caso, las empresas comercializadoras de madera del municipio de Fusagasugá.

Efectivamente, poco a poco, tal vez al compás del propio desarrollo económico, la vinculación del sector productivo y empresarial de la región, nos hemos dado cuenta de la labor de la información y, con ello, de la contabilidad, en el sustento y en el crecimiento de los niveles de actividad económica, generando impactos y aportes significativos al desarrollo sistemático y organizacional de las empresas, adecuando procesos de eficiencia y eficacia en el "plus" de servicios y el cumplimiento gradual de las normas contables, financieras y, en este caso, del cumplimiento de las normas socio-ambientales.



11. CONCLUSIONES

A partir de la investigación realizada a las empresas comercializadoras de madera del municipio de Fusagasugá, se pudo evidenciar que estas carecen de un sistema de control, que permita el manejo de la organización administrativa y contablemente. El municipio de Fusagasugá, es de gran afluencia de personas provenientes de ciudades cercanas, atraídos por el clima o por la cercanía a la capital del país, incrementando las construcciones de viviendas, requiriendo productos de calidad para la ejecución de las obras. Uno de los insumos solicitados por el mercado es la madera, exigiendo calidad del producto y cumplimiento al momento de la entrega.

Debido a la información encontrada se creó la necesidad de identificar un modelo de gestión administrativo y contable para estas empresas, como herramienta de apoyo en el desarrollo de los diferentes procesos realizados en la organización. Este modelo de gestión pretende instaurar nuevas técnicas en cuanto al manejo de la empresa, en el momento de delegar funciones al personal de trabajo por medio de manuales de funciones, emplear personal nuevo para que realice tareas específicas y aliviar la carga del propietario de la empresa, implementar un sistema de inventario que permita un mayor control en la entrada y salida de mercancía, plantear la utilización de documentos contables al momento de la compra de mercancía y venta del producto, al igual que recurrir al libro contable registrando los ingresos y egresos de la organización permitiendo un mayor control contablemente.

Estas empresas comercializadoras de madera son empresas pequeñas que aun gestionan los procesos de forma manual y creen en la necesidad de avanzar y superarse por medio de herramientas y avances tecnológicos que poco a poco irán implementando.



12. RECOMENDACIONES

Después de un trabajo de campo, donde se recopiló información respecto a la manera o forma en que las empresas comercializadoras de madera manejan los procesos administrativos y contables en su organización y a raíz de las conclusiones arrojadas en base a la investigación se puede recomendar lo siguiente.

- Realizar periódicamente capacitaciones al propietario y personal de trabajo para fortalecer e innovar sus conocimientos.
- Implementar métodos de control a los procesos administrativos y contables de la empresa.
- Contratar personal de trabajo primordialmente una secretaria ágil con fuertes conocimientos como ayuda a los procesos de la administración en la empresa.
- Crear una adecuada publicidad para llamar la atención de más clientes que quizás aún no conocen de sus servicios o ubicación
- Mantener la documentación requerida para el funcionamiento de la empresa al día evitando multas, amonestaciones o cierre del establecimiento. Según información suministrada por la alcaldía de Fusagasugá, en el año 2015 tan solo dos empresas de madera del municipio de Fusagasugá hicieron la solicitud de renovación de uso de



suelo y lo que va corrido del año mes abril del año 2016 ningún establecimiento se ha acercado a realizar dicha solicitud.

Imagen N6 Uso de suelo comercial año 2015

	C	D	E	F	G
1	C.C	NOMBRE	NOMBRE DEL ESTABLECIMIENTO.	DIRECCION	BARRIO
20	01-00-1266-0002-000	DELIO FRANCO VARGAS	VAREDADES FITO	CLL 23 No 46-40	PARQUES DE SEVILI
21	01-00-0215-0208-000	JOSE MANUEL NARANJO	MADERA Y MAS MADERAS LA MANSION	CLL 25 No 42-11	COOVIPOF
22	01-00-0219-0011-000	EDGAR ROMERO	MOTO LUJOS NACHO	C 22 Np 3A-29	OBRRERO
23	001-00-0324-0024-000	MARIA ROSA REY CAMPUZANO	BAR LA 11	TRAN 1 E No 20 B - 27	COMUNEROS
24	01-00-0731-0018-000	LOPEZ HERRERA RODRIGO	MUNDO FUSA	FRENTE AL TERMINAL	FRENTE AL TERMINAL
25	01-00-0119-0011-000	BAYON AREVALO LUIS	YEYE.NET	CLL 17 No 4-42	BALMORAL
26	01-00-1267-0004-000	VARGAS ZACIPA ELIAS	MALLA Y GAVIONES DEL SEMAPAZ.	CLL 22 No 42-38	VILLA PATRICIA
27	01-00-1268-0015-000	ESPERANZA AGUDELO	EVENTOS PISCINAS MI COLOMBIA NET	CLL 22 No 70-40	LA PAMPA
28	01-00-1268-0014-000	ORLANDO VALENCIA CASTIBLANCO	QUINTA IRIS	CLL 22 NO 70-06	LA PAMPA
29	01-00-0504-0010-000	JAIIME ENRIQUE MUÑOZ	MARMOLERIA TOLUCA	CLL 22 No 22-90	VILLA PATRICIA
30	01-00-0127-0006-000	PEDRO ANTONIO ORTEGON	MULTIELECTRICOS F.K	cra 6 No 11-09	COBURGO
31	01-00-0039-0009-000	MARIA CONCEPCION CUPER	CAMPO DE TEJO LA OCTAVA	CRA 8 NO 5-20	CENTRO
32	00-01-0013-0034-000	DANIELA MANTILLA HENAO	FUNDACION LA TRINIDAD	FINCA SAN MIGUEL	Vda GUAYABAL
33	01-00-0684-0005-000	ANGEL MARIA RAMOS	DONDE GIOVENNY	CLL 23 No 49-741	GRAN COLOMBIA
34	01-00-0504-0036-000	RAMIREZ SUAREZ ALEXANDRA	MI CAMPIÑITA	CLL 22 No 36-30	CATAMA
35	00-01-0005-0295-000	GUASCA BOHORQUEZ CARLOS JULIO	FINCA LA ESPERANZA	LT 5	Vda LA ISLA
36	01-00-0868-0010-000	JOSE MIGUEL BERNAL VALLEJO.	TIENDA LA GRAN ESQUINA LA 23	CRA 69 No 20-04	LLANO VERDE
37	01-00-1267-0002-000	JORGE ARNULFO PACHON	AUTO SERVICIO MARTINEZ	CLL 22 N 49-32	LA VENTA
38	01-00-0504-0054-000	AGUDELO FUENTES EDGAR EDUARDO	CENTRAL DE MADERAS EL NOGAL	CLL 25 No 37-103	LA PAMPA



BIBLIOGRAFIA

- Chiavenato Idalberto, introducción a la teoría general de la administración, séptima edición, Mc Graw Hill, 2006, página 10.
- Michael. A. Hitt, Administración, Pearson educación, México, 2006, página 14.
- Chiavenato Idalberto, introducción a la teoría general de la administración, séptima edición, Mc Graw Hill, 2006, páginas 48 y 49.
- Nahmias Steven, Análisis de la producción y las operaciones, Edición 6, Mc Graw Hill Interamericana, 2014, página 35.
- Hernández Sergio Jorge, Introducción a la administración, quinta edición, Mc Graw Hill, 2011, página 28 y 29.
- Hernández Sergio Jorge, Introducción a la administración, quinta edición, Mc Graw Hill, 2011, página 339.
- Hernández Sergio Jorge, Introducción a la administración, quinta edición, Mc Graw Hill, 2001, página 339 y 340
- Anzola Rojas Servulo, Administración de pequeñas empresas, edición 3, Mc Graw Hill Interamericana, 2010, página 20.
- Zapata Cantú Aura Esther, Aprendizaje Organizacional, edición 2, Mc Graw Hill Interamericana, 2011, página 18.



ANEXOS

ANEXO 1. ENCUESTA

Encuesta dirigida a propietarios o encargados de empresas comercializadoras de madera en el municipio de Fusagasugá

1. ¿Quién es el gerente de la empresa?
 - a. El dueño
 - b. Un administrador
 - c. Un socio de la empresa

2. ¿Tiene la documentación requerida para el funcionamiento de la empresa?
 - a. Si
 - b. No
 - c. Algunos

3. ¿La empresa a que régimen pertenece?
 - a. Simplificado
 - b. Común
 - c. No pertenece a ninguno

4. ¿Cuántos empleados maneja la empresa?
 - a. De 1 a 3
 - b. De 4 a 6
 - c. Más de 7



5. ¿Cómo maneja la contabilidad en la empresa?
 - a. Por medio de libros
 - b. Por medio de elaboración de facturas de compra y venta
 - c. No maneja
6. ¿Cuáles son las ventas promedio generadas en la empresa mensualmente?
 - a. Menor o igual a \$ 1.200.000
 - b. De \$1.200.001 a \$ 2.400.000
 - c. Mayor a \$ 2.400.001
7. ¿Cuál es el costo promedio generado en la compra de madera en la empresa mensualmente?
 - a. Menor o igual a \$ 500.000
 - b. De \$ 500.0001 a \$ 1.000.000
 - c. Mayor a \$ 1.000.001
8. ¿Cuál es el pago promedio a los empleados de la empresa mensualmente?
 - a. Menor o igual a \$ 690.000
 - b. De \$ 690.001 a \$ 2.000.000
 - c. Más de \$ 2.000.001
9. ¿La empresa implementa manual de funciones?
 - a. Si
 - b. No
10. ¿Cada cuánto se compra madera en la empresa?
 - a. Semanal
 - b. Quincenal
 - c. Mensual



11. ¿La empresa maneja algún sistema para el manejo y control de inventarios?
- a. Si
 - b. No
12. ¿La empresa implementa algún tipo de modelo administrativo y contable?
- a. Si
 - b. No

ANEXO No 2. ENTEVISTA

NOMBRE DEL ESTABLECIMIENTO

PROPIETARIO: CUANTO TIENE DE PERMANENCIA EL ESTABLECIMIENTO:

A QUE REGIMEN PERTENECE SU ESTABLECIMIENTO

QUE TIPO DE CONTABILIDAD MANEJA

IMPLEMENTA EL LIBRO FISCAL

QUE DOCUMENTACION TIENE PARA EL FUNCIONAMIENTO DEL ESTABLECIMIENTO:

CUANTOS EMPLEADOS TIENE SU ESTABLECIMIENTO

COMO MANEJA LA ENTRADA DE MERCANCIA A SU EMPRESA

COMO ES EL PROCESO DE TRANSFORMACION DE LA MADERA HASTA EL PRODUCTO FINAL

QUE HACE CON LA MADERA DEFECTUOSA:

UTILIZA LOS SERVICIOS DE UN CONTADOR PÚBLICO



UDEEC
UNIVERSIDAD DE
CUNDINAMARCA

UNIVERSIDAD DE CUNDINAMARCA
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS, ECONOMICAS Y CONTABLES
CONTADURIA PÚBLICA

Imagen N 7 LISTA DE LAS EMPRESAS QUE COMERCIALIZAN MADERA EN EL MUNICIPIO DE FUSAGASUGA INSCRITAS EN LA CAR



Corporación Autónoma Regional de Cundinamarca - CAR
Dirección Regional Sumapaz
República de Colombia

CAR	31/03/2016 20:45
Al Contestar cite este No.:	12162101729
Origen:	Dirección Regional Sumapaz
Destino:	INGRI CAROLINA GARAVITO DAZA
Anexos:	Fot: 1

Fusagasugá,

Señora
INGRI CAROLINA GARAVITO DAZA
Tel: 3177881822
carrera 1 N° 1B-47 Norte
karitogaravito@gmail.com
Fusagasugá (Cundinamarca)

ASUNTO: Empresa madereras en Fusagasugá. Derecho de Petición.

Respetada señora:

Teniendo en cuenta su solicitud, para que se le informe la lista de Empresas que se dedican a comercializar madera en El Municipio de Fusagasugá, le informo que revisada la base de datos de esta Dirección Regional, se encuentran con Libro de Registro de Libro de Operaciones y que se le ha otorgado Acta de Registro a las siguientes empresas:

MADERAS Y MACHIMBRES EL PINO, MADERAS EL PINAR RG, MADERAS DEL TOLIMA GRANDE, MADERAS SAN ANDRES, MADERAS GARCIA SANCHEZ, MADECENTRO COLOMBIA SA, MULTIMADERAS EL NOGAL, GUADUAS Y MIMBRES MI TOLIMA, EL GUADUAL COLOMBIA, CENTRAL DE MADERAS EL NOGAL.

Es conveniente advertir, que puede haber otras Empresas y Carpinterías dedicadas a esta Actividad, pero ante esta entidad no se encuentran registradas.

Cordialmente:

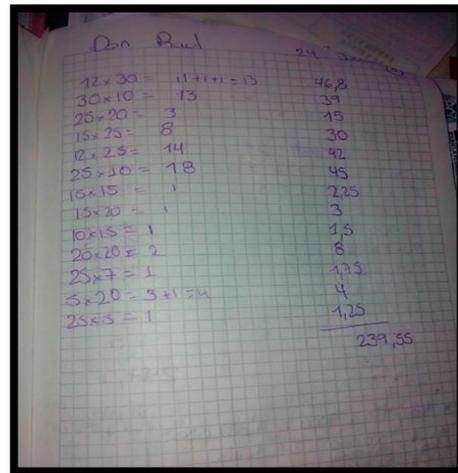
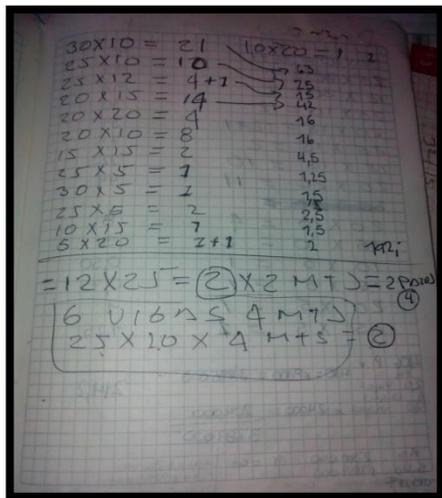
NESTOR EMILIO RUIZ RODRIGUEZ
Director Regional

Respuesta a: 12161100909 del 28/03/2016

Elaboró: Danilo Orjuela Aguilar / DRSU

IMAGENES

Imagen N 8 Métodos de registro del ingreso de madera en cuaderno común



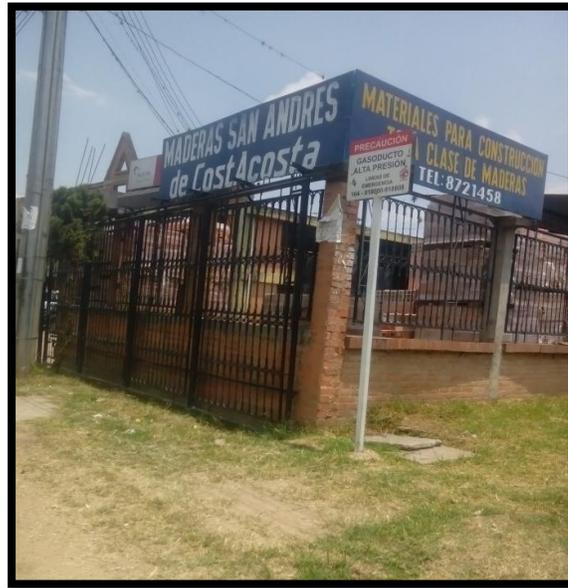
Fuente: tomada por la autora

Imagen N 9. (EL MADERAL)



Fuente: tomada por la autora

Imagen No 10. (MADERAS SAN ANDRES)



Fuente: tomada por la autora

Imagen No 11. (EL PINO)



Fuente: tomada por la autora

Imagen No 12. (CENTRAL DE MADERAS EL NOGAL)



Fuente: tomada por la autora

Imagen No 13. (MADECENTRO)



Fuente: tomada por la autora

Imagen No 14. (PLACACENTRO)



Fuente: tomada por la autora

Imagen No 15. (MADERAS Y MAS MADERAS)



Fuente: tomada por la autora

Imagen No 16. Madera en bloques



Fuente: tomada por la autora

Imagen No 17, (AREA CORTE PRINCIPAL)



Fuente: tomada por la autora.

Imagen No 18. (Área de corte secundario)



Fuente: tomada por la autora

Imagen No 19, (área de cepillado)



Fuente: tomada por la autora

Imagen No 20. (Área planeadora)



Fuente: tomada por la autora

Imagen No 21. Producto final (tablas)



Fuente: tomada por la autora.

Imagen No 22. Producto final (polines- repisas)



Fuente: tomada por la autora.