

UNIVERSIDAD DEL BÍO-BÍO
FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES
DEPARTAMENTO DE GESTIÓN EMPRESARIAL



***“IDENTIFICACIÓN DE INFORMACIÓN FINANCIERA POR
SEGMENTOS EN EL SECTOR SILVOAGROPECUARIO DE LA VII, VIII
Y IX REGIÓN DEL PAÍS”***

**MEMORIA PARA OPTAR AL TÍTULO DE CONTADOR PÚBLICO Y AUDITOR
PROFESOR GUÍA : CECILIA GALLEGOS MUÑOZ**

**YENNIFFER CONTRERAS CANTO
MARRIANTH PÉREZ ARELLANO**

CHILLÁN, 2007

ÍNDICE

INTRODUCCIÓN.....	6
CAPÍTULO I ANÁLISIS DE LA NIC 14 Y NIIF 8.....	9
1. Norma Internacional de Contabilidad 14 (NIC 14).....	9
1.1. Identificación de los aspectos más relevantes.....	9
1.2. Diferencias significativas en relación al cambio de normativa.....	16
2. Norma Internacional de Información Financiera 8 (NIIF 8).....	18
2.1. Identificación de los aspectos más relevantes.....	18
3. Análisis comparativo entre la NIC 14 y NIIF 8.....	23
CAPÍTULO II IDENTIFICACIÓN DE SECTORES INDUSTRIALES EN LA VII, VIII Y IX REGIÓN.....	26
1. Aspectos generales de cada sector.....	26
1.1. Diferentes clasificaciones existentes.....	26
1.2. Determinación de los sectores relevantes de la VII, VIII y IX región.....	34
2. Empresas a estudiar dentro del sector Silvoagropecuario.....	46
2.1. Empresas seleccionadas para realizar el análisis.....	48
CAPÍTULO III ANTECEDENTES GENERALES DE LAS EMPRESAS EN ESTUDIO.....	50
1. FRUTÍCOLA OLMUÉ S.A.....	50
1.1. Proceso de producción.....	53
1.2. Gestión administrativa y contable.....	57
1.3. Sistema contable.....	62
1.4. Proceso de registro de existencias	63
1.5. Análisis del Plan de Cuentas.....	63

2. SUCESIÓN SALVADOR YANINE.....	67
2.1. Proceso de producción.....	69
2.1.1 Molino Yanine.....	69
2.1.2 Crianza y producción de cerdos.....	70
2.2. Gestión administrativa y contable.....	74
2.3. Sistema contable.....	79
2.4. Proceso de registro de existencias.....	81
2.5 Análisis del Plan de Cuentas.....	82
2.6. Sistema de Control Interno.....	83
3. MASISA FORESTAL CHILE S.A.....	85
3.1. Proceso de producción.....	90
3.2. Gestión administrativa y contable.....	92
3.3. Sistema contable.....	97
3.4. Análisis del Plan de Cuentas.....	98
CAPÍTULO IV SEGMENTACIÓN DE LAS EMPRESAS EN ESTUDIO.....	101
I. FRUTÍCOLA OLMUÉ S.A.	101
1. Segmentación existente en Frutícola Olmué.	101
2. Aplicación de la NIIF 8 Segmentos Operativos.	102
2.1. Etapas para identificar segmentos a informar.....	104
2.2. Información a revelar por segmento operativo identificado.....	112
2.2.1 Información general	112
2.2.2. Información sobre resultados, activos y pasivos.....	113
2.3. Medición.....	119
2.4. Conciliaciones.....	121
2.5. Reexpresión de la información presentada anteriormente.....	122
2.6. Información a revelar sobre la entidad en su conjunto.....	122
2.6.1. Información sobre productos y servicios	122
2.6.2 Información sobre áreas geográficas.....	123
2.6.3. Información sobre los principales clientes.....	125

II.	SUCESIÓN SALVADOR YANINE.....	126
1.	Segmentación existente en Frutícola Olmué.	126
2.	Aplicación de la NIIF 8 Segmentos Operativos.	127
2.1.	Etapas para identificar segmentos a informar.....	128
2.2.	Información a revelar por segmento operativo identificado.....	133
2.2.1.	Información general.....	133
2.2.2.	Información sobre resultados, activos y pasivos.....	134
2.3.	Medición.....	140
2.4.	Conciliaciones.....	141
2.5.	Reexpresión de la información presentada anteriormente.....	142
2.6.	Información a revelar sobre la entidad en su conjunto.....	143
2.6.1.	Información sobre productos y servicios.....	143
2.6.2.	Información sobre áreas geográficas.....	143
2.6.3.	Información sobre los principales clientes.....	145
III.	MASISA FORESTAL CHILE S.A.	146
1.	Segmentación existente en Frutícola Olmué.	146
2.	Aplicación de la NIIF 8 Segmentos Operativos.	147
2.1.	Etapas para identificar segmentos a informar.....	148
2.2.	Información a revelar por segmento operativo identificado.....	156
2.2.1.	Información general.....	156
2.2.2.	Información sobre resultados, activos y pasivos.....	157
2.3.	Medición.....	164
2.4.	Conciliaciones.....	166
2.5.	Reexpresión de la información presentada anteriormente.....	167
2.6.	Información a revelar sobre la entidad en su conjunto.....	168
2.6.1.	Información sobre productos y servicios.....	168
2.6.2.	Información sobre áreas geográficas.....	168
2.6.3.	Información sobre los principales clientes.....	169

IV. VENTAJAS Y DESVENTAJAS DE LA SEGMENTACIÓN APLICABLE A LAS DISTINTAS EMPRESAS EN RELACIÓN A LOS DIVERSOS USUARIOS DE LA INFORMACIÓN.	171
1. Tipos de usuarios.....	172
2. Ventajas y Desventajas de la Segmentación.....	174
2.1. Frutícola Olmué S.A.....	174
2.2. Salvador Yanine Abadi.....	177
2.3. Masisa Forestal.....	179
CAPÍTULO V GRADO DE PREPARACIÓN DE LAS EMPRESAS PARA LA PRESENTACIÓN DE INFORMACIÓN FINANCIERA POR SEGMENTOS	182
1. Frutícola Olmué S.A.....	182
2. Salvador Yanine Abadi.....	187
3. Masisa Forestal.....	190
CONCLUSIÓN.....	194
BIBLIOGRAFÍA.....	198

INTRODUCCIÓN

En la actualidad los mercados de capitales se encuentran cada vez más globalizados. Esto obliga a las empresas que desean participar de dichos mercados, a ofrecer a los usuarios de los estados financieros información útil, de alta calidad, transparencia y comparabilidad, este último punto refleja la gran importancia de la homogeneidad de las normas.

Con las NIC/NIIF emitidas por la IASB, (International Accounting Standard Board) un gran número de países se han comenzado a preocupar por el asunto de la armonización contable. Chile también lo ha encontrado necesario, debido a su afán por insertarse en el ámbito internacional, y además para mantener e incluso aumentar la inversión extranjera en el país.

El presente trabajo se enfocará a la Norma Internacional de Contabilidad 14 (NIC 14), la cual se refiere a la presentación de “*Información Financiera por Segmentos*” y La Norma Internacional de Información Financiera 8 (NIIF8) de “*Segmentos Operativos*”, que sustituye a la anterior con propuestas mejoradas para la presentación de la información segmentada.

El objetivo general de este trabajo de investigación es identificar y analizar la información por segmentos en distintos sectores industriales.

Para ello en el primer capítulo, se va a conocer la normativa y a su vez se realizará un análisis para conocer con detalle los cambios que trae su reformulación, se realizará un cuadro comparativo sobre las principales diferencias entre la NIC 14 y NIIF 8, con el fin de comprender cuales serán los cambios en relación a la sustitución de la normativa anterior.

Luego en el segundo capítulo, se recopilará la información necesaria para la identificación de los distintos sectores industriales clasificados según distintos organismos en Chile, como por ejemplo, Banco Central, SOFOFA (Sociedad de Fomento Fabril), INE (Instituto Nacional de Estadísticas), entre otras. Para luego proceder a acotarlos en los más significativos en la VII, VIII y IX región. Además de identificar las empresas a las cuales se les realizará un el análisis de acuerdo a la nueva normativa.

Proseguiremos en el tercer capítulo a contactar y acordar las visitas, para poder saber con mayor certeza mediante las visitas a terreno, las distintas segmentaciones existentes en las empresas escogidos del sector en análisis, además así se podrá conocer en profundidad las actividades desarrolladas por dichas empresas.

Enseguida en el cuarto capítulo se procederá a aplicar la normativa, de esta manera se aplicarán los tipos de segmentación a los cuales pueden acogerse dichas empresas. Además se determinarán los distintos tipos de usuarios de la información por segmento y a su vez definir las ventajas y desventajas que representa esta información para cada tipo de usuario.

En el capítulo quinto, se analizarán y enumerarán estas ventajas y desventajas para luego poder analizar mediante que tipo de segmentación se obtienen mayores beneficios para cada una de las empresas en análisis. Para luego poder constatar si las empresas están preparadas para la presentación de los estados financieros por segmentos.

Con todo lo anterior se tendrá una visión global de las distintas formas de segmentación, a las cuales se pueden acoger estas empresas. Sin embargo, se deberá tener en cuenta tanto su estructura organizativa como sus sistemas de información, para identificar de una mejor manera, el tipo de segmentación a utilizar.

Respecto a la metodología a utilizar para conseguir la evidencia necesaria para el desarrollo óptimo de la investigación, será tanto comparativa (NIC 14 & NIIF 8), como también a través averiguaciones vía web aplicadas a las empresas seleccionadas, también entrevistas formales, con observación directa no participante, con el fin de conocer sus actividades. Además, como es un caso práctico y de análisis, el trabajo en terreno es fundamental para lograr el objetivo de la investigación.

CAPÍTULO I

ANÁLISIS DE LA NIC 14 Y NIIF 8

1. Norma Internacional de Contabilidad 14 (NIC 14)

Esta Norma entrega lineamientos para una correcta presentación de los estados financieros por segmentos, la cual puede ser sobre los distintos tipos de productos y servicios que la empresa elabora y las diferentes áreas geográficas en las que opera, etc. Siendo su objetivo ayudar a los usuarios a comprender y evaluar de una mejor manera los rendimientos y riesgos de las empresas diversificadas o multinacionales, además de realizar juicios mas informados acerca de la empresa en su conjunto. Su aplicación es obligatoria para todas las empresas cuyos títulos de capital o deuda coticen o vayan a cotizar en mercados organizados y, voluntaria para aquellas que sin cotizar presenten sus estados financieros conforme a las NIC/NIIF.

1.1. Identificación de los aspectos más relevantes

- ⊕ Se aplica a conjuntos completos de estados financieros, siendo estos el balance, la cuenta de resultados, el estado de flujos de efectivo, el estado de cambios en el patrimonio neto y las notas explicativas.
- ⊕ Obliga a las empresas cuyos títulos de capital o deuda coticen públicamente o a las empresas que se encuentran en el proceso de emitir títulos para cotizar en mercados públicos de títulos, independientemente de su tamaño.
- ⊕ La revelación voluntaria es aconsejada, cumpliendo eso si, con todos los requisitos mencionados en la normativa.

- ⊕ Afecta igualmente a grupos de sociedades, ya que obliga a realizar la presentación sólo por las cuentas anuales consolidadas, en el caso de empresas relacionadas, a menos que las dependientes a su vez estén obligadas a realizar la presentación en sus cuentas individuales.

- ⊕ La identificación de segmentos sobre los cuales debe informarse, puede ser tanto por:
 - *negocios o actividades*, los cuales son componentes identificables de una empresa, encargados de suministrar un único producto o servicio, o bien un conjunto de ellos cuando están sometidos a riesgos y rendimientos similares.
 - *por áreas o mercados geográficos*, los cuales son componentes identificables de una empresa, encargados de suministrar productos o servicios dentro de un entorno específico, con riesgos y rendimientos distintos a otros componentes operativos que desarrollen su actividad en entornos diferentes.

Para su mejor identificación la empresa debe tener en cuenta su estructura organizativa y su sistema de información interno, ya que estos suministran evidencia sobre los riesgos y rendimientos de dichos segmentos. Además se supone una cierta dosis de juicio de parte de la gerencia para la determinación de la composición de los segmentos.

- ⊕ Se definen en esta norma:
 - Ingreso ordinario del segmento
 - Gasto del segmento
 - Resultado del segmento
 - Activos y pasivos del segmento

La forma de distribuir las anteriores partidas entre los segmentos dependerá de factores tales como la naturaleza de estas partidas, las actividades llevadas a cabo por el segmento y su autonomía relativa. No es posible, o no es adecuado, especificar una única forma de realizar este reparto a ser adoptada por todas las empresas. Además este reparto debe ser coherente en relación a las partidas en consideración.

- ⊕ La información por segmentos debe prepararse utilizando como base las mismas políticas contables adoptadas para los estados financieros de la empresa en conjunto, sin embargo estas incluirán además principios y políticas relacionadas específicamente con la información segmentada.
- ⊕ Una base de segmentación es de carácter principal, y la otra, secundaria, las cuales estarán determinadas por el origen y naturaleza de los riesgos y rendimientos. El segmento que sea más significativo será el primario y el con menor importancia tomará el carácter de secundario.
- ⊕ Si la organización y el sistema interno de información de la empresa, no están basados en negocios o actividades relacionadas, ni en áreas geográficas, sobre los cuales se pueda realizar la segmentación, se exige a los administradores y directores de la empresa a determinar si sus riesgos o rendimientos están asociados más a los productos y servicios o a las áreas geográficas, para así determinar finalmente su tipo de segmentación mediante la cual deben informar, esto con el único propósito de conseguir un grado razonable de comparabilidad con la otras empresas. Además se puede proceder a buscar el nivel inmediatamente inferior de segmentación interna que suministre la información requerida sobre los segmentos, a este enfoque se le llama «enfoque gerencial» y a los componentes organizativos para los cuales se suministra información interna se le denominan «segmentos operativos».

- ⊕ Cuando existan segmentos pequeños sean estos del negocio o geográficos, que para fines de información interna son esencialmente similares o con las mismas características económicas, existe la posibilidad de combinarlos como un todo, para efectos de información externa.

- ⊕ Nace la obligación de informar sobre aquellos segmentos en donde la mayor parte de sus ingresos ordinarios proceden de ventas a clientes externos y que alcancen:
 - 10% o más de los ingresos ordinarios totales, sobre ventas a clientes y de transacciones con otros segmentos.
 - 10% o más del resultado del periodo.
 - sus activos atribuibles sean 10% o más del total de todos los segmentos.

Además los segmentos sobre los que se informe deben ser del 75% de los ingresos ordinarios individuales o consolidados, por lo que si el total determinado es menor que dicho porcentaje, se deberán identificar segmentos adicionales independientemente de su tamaño.

- ⊕ Si un nuevo segmento ha sido identificado en el ejercicio presente por cumplir con los límites del 10% establecido en esta norma, este deberá seguir siendo un segmento a informar en los ejercicios futuros, solo si la gerencia determina que sigue siendo significativo, aunque ya no cumpla con los límites antes citados. Además la información segmentada del ejercicio anterior al cual se presente, deberá ser reformulada mostrando dicho segmento para efectos comparativos, salvo que sea imposible obtener dicha información.

- ⊕ Establece la información a revelar tanto para segmentos principales como secundarios, siendo mucho menor la información correspondiente a los segmentos secundarios.

- Sobre cada uno de los segmentos principales se deberá revelar:
- a) Ingreso ordinario, separando los procedentes de clientes externos de los que proceden de transacciones con otros segmentos de la empresa.
 - b) Resultado obtenido.
 - c) Importe en libros de los activos correspondientes.
 - d) Los pasivos correspondientes.
 - e) El costo total incurrido en el ejercicio para adquirir activos del segmento cuya duración esperada sea mayor de un ejercicio.
 - f) El gasto por depreciación de los activos que se haya incluido en la determinación del resultado del segmento.
 - g) Los gastos que no han dado lugar a salida de efectivo, incluidos en la determinación de su resultado, distintos a la amortización y depreciación.
 - h) Información sobre los flujos de efectivo de los segmentos, según la NIC 7, en tal caso no estarán obligadas a presentar la información mencionada anteriormente.
 - i) La información agregada sobre la participación en las ganancias o pérdidas netas en empresas asociadas, negocios conjuntos y otras entidades contabilizadas por el método de participación, presentando además el importe agregado correspondiente a las inversiones en tales empresas.

j) Una conciliación entre la información de cada uno de los segmentos y la información agregada que aparece en los estados financieros, individuales o consolidados de la entidad.

➤ Sobre cada uno de los segmentos secundarios se deberá revelar:

a) Cuando el segmento secundario es geográfico determinado a partir de localización de activos:

- Ingreso ordinario por ventas a clientes externos.
- Importe en libros total de los activos del segmento.
- Costo total incurrido en el ejercicio por adquisición de activos del segmento que se espera utilizar durante más de un ejercicio.
- Si además la localización de sus clientes difiere del correspondiente a los activos, entonces la empresa debe también informar acerca de los ingresos ordinarios por ventas a clientes externos.

b) Cuando el segmento secundario es geográfico determinado a partir de localización de los clientes:

- Ingreso ordinario por ventas a clientes externos.
- Importe en libros total de los activos del segmento.
- Costo total incurrido en el ejercicio por adquisición de activos del segmento que se espera utilizar durante más de un ejercicio.
- Si además la localización de sus activos difiere del correspondiente a las áreas geográficas de las que proceden los clientes, entonces la empresa debe también informar acerca del importe en libros el total de los activos según localización geográfica, y el costo total incurrido durante el ejercicio para la

adquisición de los activos del segmento que se espera utilizar por más de un ejercicio según localización geográfica.

c) Cuando el segmento secundario esta constituido por segmentos de negocio:

- Ingreso ordinario procedente de clientes externos, por área geográfica según la localización de sus clientes.
- Importe en libros de todos los activos según la localización geográfica de los activos.
- Costo total incurrido en el ejercicio por adquisición de activos del segmento que se espera utilizar durante más de un ejercicio.

1.2. Diferencias significativas en relación al cambio de normativa

La normativa chilena en la actualidad no contempla ninguna norma específica que regule este tipo de presentación, los estados financieros reflejan las pérdidas o ganancias de la empresa como un todo, por lo que la adopción de esta normativa será completamente nueva en Chile.

Las NIC/NIIF requieren la revelación de información por segmentos, los cuales pueden ser clasificados como primarios o secundarios, esto en función de las características del negocio y los riesgos del mismo.

Requiere además que todos los segmentos de negocios sean informados, aun cuando la compañía considere esta información sensible, ya que su revelación podría contraer efectos perjudiciales para ésta.

Esta revelación de información traerá consigo una serie de consecuencias tanto para los dueños de las compañías, como para los usuarios de ésta. Ya que en la actualidad los dueños de las compañías, se caracterizan por ser muy herméticos con su información financiera, debido a que esta puede ser utilizada en contra por la competencia, es por esto que el cambio será muy impactante para los empresarios Chilenos.

Sin embargo, para los usuarios de esta información será una ventaja tener a su alcance este nivel de detalle, ya que ahora estos están exigiendo cada vez información más detallada, teniendo esto como finalidad para poder evaluar la situación financiera de las empresas, así como sus expectativas de crecimiento, rentabilidad y riesgo de una forma más fiable, aumentando con esto la importancia de una correcta adopción de la normativa. Es así como la información mostrada resultará útil para todos los usuarios.

Si bien es cierto, los estados financieros cambiarán sustancialmente en su forma puesto que esta normativa exige la presentación de los estados financieros por segmentos, la esencia de la empresa seguirá siendo la misma, en cuanto a sus resultados, flujos, infraestructura y otros. Pero se debe tomar conciencia del impacto que tendrá este tipo de revelación de información contable en los usuarios de esta, puesto que estos nuevos antecedentes pueden afectar sus decisiones respecto del negocio. Tendrá vital importancia cuando informados y especializados se encuentren estos del cambio de normativa.

De esta manera se puede dilucidar que en la actualidad las cuentas de resultados de las empresas que operan en varios ámbitos, zonas geográficas o que desarrollan actividades diversas reflejan únicamente la rentabilidad media de las mismas, por sus distintos tipos de rentabilidad, es así como la cuenta de resultados global de la empresa no resulta significativa. El detalle requerido en la nueva normativa, reflejará la realidad de la empresa en sus distintos tipos de servicios y/o productos, puesto que los estados financieros acumularán una mayor información y de esta manera sus usuarios podrán tomar mejores decisiones para las entidades.

2. Norma Internacional de Información Financiera 8 (NIIF 8)

El IASB ha publicado el 19 de enero de 2006 algunas propuestas con el fin de mejorar la información segmentada, la cual se encuentra disponible con el nombre de NIIF 8 referida a los “Segmentos Operativos”. Esta versión mejorada sustituye a la actual normativa, la cual entrará en vigencia a partir del 1 Enero del 2009.

Esta norma se basa en un principio básico, el cual se refiere a que una entidad deberá revelar la información necesaria para permitir a los usuarios de los estados financieros poder evaluar la naturaleza y los efectos financieros de las actividades de negocios en los que participa y los ambientes económicos en los que opera.

2.1. Identificación de los aspectos más relevantes

- ⊕ Esta norma es aplicable para estados financieros separados o individuales de una entidad, y aquellos estados consolidados de un grupo con la entidad matriz, cuyos instrumentos de deuda o de capital se transan en un mercado público. Y también para aquellos que están en proceso de presentar sus estados ya sea a la Superintendencia de Valores y Seguros o en otra entidad reguladora.

- ⊕ Un segmento operativo se define como un componente de una entidad, y que además debe tener las siguientes características generales:
 - Que participa en actividades de negocio, de las cuales puede recibir ingresos e incurrir gastos (incluyendo ingresos y gastos relacionados con otros componentes de la misma entidad).

 - Cuyos resultados operacionales sean revisados regularmente por el ejecutivo principal que toma las decisiones de la entidad, con respecto de

los recursos que serán asignados al segmento y poder evaluar el desempeño.

➤ Y por último, que exista información financiera disponible separada.

- ⊕ Un segmento operativo puede participar en actividades de negocio por los cuales aún no ha obtenido ingresos, por ejemplo, operaciones de puesta en marcha.
- ⊕ No toda parte de una entidad es necesariamente un segmento operativo, por ejemplo, ciertos departamentos funcionales, los cuales pueden no percibir ingresos o pueden pero solo ocasionalmente en las actividades de la entidad, en este caso no serían segmentos operativos.
- ⊕ La norma identifica de igual manera los segmentos sobre los que hay que informar, pero con la diferencia que esta acepta cualquier otra segmentación que sea la mejor para su implementación en la entidad, no necesariamente la que esta proporciona.

:

- *Información sobre productos y servicios*
- *Información sobre áreas geográficas*

- ⊕ Generalmente, un segmento operativo tiene un administrador que responde directamente, y mantiene contacto regular con el ejecutivo principal que toma las decisiones, para discutir las actividades, los resultados financieros y las proyecciones o los planes para el segmento.
- ⊕ Describe características económicas similares para la agrupación de segmentos y exige presentar la información separada y necesaria para la toma de decisiones respecto de cada uno de ellos. Entre los criterios de agrupación se encuentran:

- La naturaleza de los productos y servicios
 - La naturaleza de los procesos de producción
 - El tipo o clase de clientes para sus productos y servicios
 - Los métodos usados para distribuir sus productos o proveer sus servicios
 - Y si fuese aplicable, la naturaleza del ambiente regulador, por ejemplo, la banca, los seguros o las empresas de servicios públicos
- ⊕ Una entidad preparará información separada respecto de un segmento operativo que cumpla con cualquiera de los siguientes parámetros:
- 10% o más de los ingresos combinados, internos (ventas entre segmentos o transferencias) y externos (ventas a clientes).
 - 10% o más del monto total de su resultado
 - Sus activos son un 10% o más de los activos combinados de todos los segmentos operativos
- ⊕ Si el total de ingresos externos informados por los segmentos constituyen menos del 75% de la entidad, esta deberá identificar segmentos sobre los que debe informarse, aún cuando no cumplan con los parámetros señalados anteriormente.
- ⊕ La información respecto de otras actividades de negocio y segmentos operativos sobre los cuales no debe informarse, será combinada y revelada en una categoría denominada “*Todos los otros Segmentos*” separadamente de otras partidas en las conciliaciones.
- ⊕ Los segmentos operativos que no cumplen con ninguno de los parámetros cuantitativos pueden ser considerados segmentos sobre los que debe informarse, y revelados separadamente, si la administración considera que la información sobre el segmento sería útil para los usuarios de los estados financieros.

- ⊕ La entidad deberá revelar la siguiente información general: factores usados para identificar los segmentos sobre los que debe informar incluyendo la base de la organización (si ésta a elegido organizar la entidad en base a las diferencias de productos, áreas geográficas, ambientes reguladores, entre otros) y además los tipos de productos y servicios por los cuales percibe ingresos.

- ⊕ Una entidad proporcionará una explicación de la medición del resultado de segmentos, y a su vez de activos y pasivos de cada uno de ellos. Como mínimo una entidad revelará lo siguiente:
 - La base contable de cualquier transacción entre segmentos sobre los que debe informarse.
 - La naturaleza de cualquier diferencia entre la medición del resultado a informar y el resultado antes de gastos y beneficios por impuesto a la renta y de operaciones descontinuadas de la entidad.
 - La naturaleza de cualquier diferencia entre las mediciones de los activos y pasivos sobre los que debe informarse y de la entidad.
 - La naturaleza de cualquier cambio respecto de periodos anteriores en los métodos de valoración usados para determinar al resultado del segmento informado y su efecto, si lo hubiese.
 - La naturaleza y el efecto de cualquier asignación paralela, por ejemplo, una entidad podría asignar un gasto de depreciación a un segmento sin asignar los activos depreciables asociados a ese segmento.

- ⊕ Si una entidad cambia la estructura de su organización interna de modo que cause un cambio en la composición de sus segmentos sobre los que debe informarse correspondiente de períodos anteriores, incluyendo períodos intermedios, será re-expresada a menos que la información no esté disponible y el costo de prepararla fuera excesivo.

- ⊕ La entidad informará sobre ingresos de clientes para cada producto y servicio, al igual que la información requerida por áreas geográficas en el caso que la administración lo haya acordado de esa manera. Los montos informados estarán basados en la información financiera que será utilizada para producir los estados financieros de la entidad.

- ⊕ La entidad proporcionará información sobre el grado de dependencia de sus clientes principales. Si los ingresos por transacciones con un solo cliente externo son un 10% o más de los ingresos de una entidad, ésta deberá revelar ese hecho, por el monto total de ingresos percibidos de cada cliente. La entidad no necesita revelar la identidad de un cliente principal para el propósito de esta normativa.

3. Análisis comparativo entre la NIC 14 y NIIF 8

Concepto	NIC 14	NIIF 8
<p>+ Identificación de segmentos</p>	<p>La norma define claramente dos tipos de segmentos :</p> <ol style="list-style-type: none"> 1) Segmento por actividad del negocio (productos y servicios). 2) Segmento geográfico, por áreas o zonas relevantes. <p>Dependiendo de los riesgos y rendimientos de cada tipo de segmentación estos pueden ser clasificados como primarios o secundarios.</p>	<p>Las decisiones acerca de la mejor opción de segmentación operacional para la empresa son tomadas por la Administración, en base a sus necesidades. Esta igualmente define como opciones de segmentación las siguientes:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1) Segmento por actividad del negocio (productos y servicios). 2) Segmento por áreas geográficas <p>Pero al contrario de la NIC 14 esta no hace ninguna referencia a la clasificación primaria o secundaria. Estas opciones de segmentación no son requisito, ya que la administración puede optar por otra alternativa que sea más adecuada y de una mayor relevancia para la empresa.</p>

Concepto	NIC 14	NIIF 8
<p>+ Identificación de otros segmentos</p>	<p>La norma no especifica ningún otro tipo de segmentación, solo los nombrados anteriormente.</p>	<p>Si la entidad así lo estipula, puede identificar como segmentos aquellos que venden principalmente a otros segmentos de la entidad, puesto que la administración maneja los segmentos como mejor le convenga.</p>
<p>+ Base de Información financiera que será reportada</p>	<p>La información financiera, es de acuerdo a las políticas Contables adoptadas para preparar los estados financieros de la empresa como un todo, sin embargo, esta podrá incluir políticas y principios específicos del segmento.</p>	<p>La entidad solo informará de acuerdo a los principios usados para preparar la información financiera que tendrá que reportar a la administración, es decir, de acuerdo a las políticas internas estipuladas por la entidad.</p>
<p>+ Definición de partidas principales a reportar</p>	<p>Son definidos los ingresos ordinarios, gastos, resultados, activos y pasivos de un segmento, las cuales incluyen las partidas que son directamente atribuibles, como las que se pueden asignar utilizando una base razonable de reparto.</p>	<p>La norma no hace referencia a definición de partidas, pero se basa principalmente en la explicación de la medición de la información requerida de las pérdidas o ganancias, activos y pasivos de cada uno de los segmentos a reportar.</p>

Concepto	NIC 14	NIIF 8
<p>+ Información a reportar</p>	<p>Esta norma de acuerdo a la clasificación del segmento solo requiere de información específica para el segmento primario y secundario. Sin embargo se requiere de mayor información a reportar para el segmento primario, siendo mucho menor la requerida para el secundario.</p>	<p>Se requiere que cada segmento sea identificado de acuerdo a distintos factores y ser informado teniendo en cuenta el método de organización de la entidad. Además, requiere revelar los ítems específicos cuando la administración lo necesite, para así informar acerca de resultados y activos de cada segmento.</p>
<p>+ Información sobre ingresos y gastos por intereses a reportar</p>	<p>No requiere de esta información, ya esta dice que no existe ningún criterio razonable de distribución a cada segmento.</p>	<p>La norma requiere revelar información separada de ingresos y gastos por intereses por cada segmento, con el fin de poder tomar las mejores decisiones para la entidad.</p>
<p>+ Información a reportar cuando la entidad tiene un solo segmento</p>	<p>En la normativa no se hace referencia a la información que se debería informar si esta tuviera un solo segmento a reportar.</p>	<p>La normativa requiere revelar información respecto de productos y servicios que ofrece, áreas geográficas y clientes principales y su dependencia con la entidad.</p>

CAPÍTULO II

IDENTIFICACIÓN DE SECTORES INDUSTRIALES EN LA VII, VIII Y IX REGIÓN

En el presente capítulo se realizará un análisis acabado de las distintas clasificaciones existentes sobre los sectores industriales en nuestro país, siendo estos acotados a los más relevantes de la VII, VIII y IX región, los cuales serán la base de la investigación, ya que ellos entregarán los lineamientos necesarios para escoger con mayor precisión, las empresas con las cuales se desarrollará el tema.

Es así como analizaremos cual clasificación será la más apropiada para aplicar en la investigación, es por ello que previamente debemos investigar y conocer, las clasificaciones existentes y los aspectos generales de cada sector industrial.

1. Aspectos generales de cada sector

1.1. Diferentes clasificaciones existentes

Para el desarrollo de este trabajo y con la información recopilada para el análisis de los sectores industriales, se puede decir que existen variadas entidades reguladoras y que clasifican los sectores de acuerdo a lo estimado por cada una de ellas, dentro de los cuales se encuentran, por ejemplo, Banco Central, Sociedad de Fomento Fabril (SOFOFA), Instituto Nacional de Estadísticas (INE), Índice de Actividad Económica Regional (INACER), entre otras.

+ Banco Central

Es una institución la cual tiene por objetivo velar por la estabilidad monetaria, velar por el normal funcionamiento de los pagos internos y externos. Entre sus funciones se encuentran: la emisión de billetes y acuñar monedas, regulación del sistema financiero y del mercado de capitales, atribuciones en materia internacional, facultades para cautelar la estabilidad del sistema financiero, entre otras. La clasificación que realiza este organismo es en relación al Producto Interno Bruto (PIB) del país.

+ SOFOFA

Es una federación gremial, sin fines de lucro, que reúne a empresas y gremios vinculados al sector industrial chileno. Esta agrupa cerca de 2.500 empresas, 38 asociaciones sectoriales y 8 gremios empresariales regionales. Todos estos miembros en conjunto engloban el 100% de la actividad industrial de Chile y el 30% del PIB. Tal representatividad, unida a su independencia política, solidez de principios, enfoque técnico y prestigio de sus dirigentes, le ha permitido a la Sociedad de Fomento Fabril alcanzar un sitio importante en la vida nacional.

Este organismo identifica un total de 78 sectores industriales al igual que define aquellos sectores claves y estratégicos, los cuales son agrupados de acuerdo a su relevancia en la economía del país.

+ Dirección del Trabajo del Gobierno de Chile

La Dirección del Trabajo es un Servicio Público descentralizado con personalidad jurídica y patrimonio propio. Está sometido a la supervigilancia del Presidente de la República a través del Ministerio del Trabajo y Previsión Social y se rige por su Ley Orgánica (D.F.L. N° 2, del 30 de mayo de 1967). Esta encargada de fiscalizar las normas laborales, provisionales, la higiene y seguridad

en el trabajo, además efectúa acciones tendientes a prevenir y resolver conflictos del trabajo.

Determina sectores industriales en base al criterio utilizado por el ministerio de hacienda, para así poder realizar con mayor eficiencia sus actividades de fiscalización en el país.

✚ **Ministerio de Economía**

Es de competencia del ministerio participar en las políticas contables, presupuestarias y financieras del estado. Este es un “ente del Poder Ejecutivo encargado de formular y efectuar el seguimiento de las políticas y programas orientadas a generar un crecimiento sostenido y sustentable, con progresiva equidad en la distribución de sus frutos.”¹ Este organismo al igual que los demás realiza una agrupación de los principales sectores productivos clasificándolos en 10 categorías.

✚ **INE – INACER**

“El INE (*Instituto Nacional de Estadísticas*) es un organismo técnico e independiente que produce, analiza y difunde las estadísticas oficiales y públicas de Chile. Proporciona información económica, social, demográfica, medioambiental y censal de manera transparente y accesible, con la finalidad que los agentes públicos, privados, investigadores y ciudadanos tomen decisiones informadas y así fortalecer una sociedad abierta y democrática”.² Su objetivo principal es coordinar y mejorar la pertinencia de la producción estadística, intercambiando puntos de vista y normando estándares comunes.

¹ <<http://www.economia.cl/aws00/servlet/aawscolver?1,quienes,,1,0>> *on-line* [09.10.2007]

² <http://www.ine.cl/canales/corporativo/nuestra_institucion/definiciones_estrategicas/definiciones_estrategicas.php> *on-line* [09.10.2007]

El INACER (*Índice de Actividad Económica Regional*) es un Índice que posee las características técnicas y estructurales para entregar la evolución tendencial de la economía regional en su conjunto, constituyendo una herramienta de ayuda imprescindible para la toma de decisiones de inversión tanto pública como privada. En el INACER están representados 9 sectores de la economía, cuyo peso relativo corresponde a la participación del valor agregado de la producción sectorial según las matrices de insumo producto regional calculadas por el INE. Este Indicador forma parte del esfuerzo que desarrolla el INE en la generación de información estadística de interés regional y nacional. A continuación presentamos la categorización que realiza esta institución:

Clasificación de Sectores Económicos según INE

SECTOR	SUBSECTOR	PRODUCTOS
SILVOAGROPECUARIO	Agrícola	Arroz Papa Poroto Remolacha Trigo blanco Vid de vino Maíz Guinda dulce Kiwi Manzana Frambuesa Pera europea Tomate industrial
	Pecuario	Bovinos Porcinos Huevos Leche
	Silvícola	Troza Aserrable Troza Pulpable
INDUSTRIA MANUFACTURERA	Fab. pulpa de madera, papel y cartón	Celulosa

	Fab. y Refinería de azúcar	Azúcar refinada de todo tipo
	Aserraderos, Barracas y Talleres para madera	Madera aserrada y/o cepillada de pino insigne Madera elaborada de todo tipo Tarimas y plataformas (pallets) Madera aserrada y/o cepillada de todo tipo
	Industrias Vinícolas	Vino de mesa excluidos los vinos en bruto
	Productos de Molinería	Arroz de todo tipo excepto arroz quebrado harina flor
	Envasado y conservación de frutas y legumbres	Frutas secas Deshidratación de hortalizas Pulpas concentradas de frutas y tomates Jugos de fruta, incluido el tomate Frutas al jugo
	Matanza de ganado, preparación y	Jamón planchado entero
	Conservación de carne	Embutidos y Cecinas en general
	Bebidas no alcohólicas y aguas gaseosas	Aguas y bebidas gaseosas
	Fabricación de productos Químicos	Fósforos
ELECTRICIDAD, GAS Y AGUA	Electricidad	Generación de energía eléctrica Distribución de energía eléctrica
	Agua	Agua
CONSTRUCCIÓN	Habitacional	Edificación habitacional publica y privada Edificación no habitacional publica y privada
	NO Habitacional	
	Obras de Ingeniería	Gasto devengado en obras de infraestructura pública
COMERCIO	Comercio al por menor	Almacenes de comestibles

		Grandes tiendas Ferreterías
TRANSPORTE, ALMACENAMIENTO Y COMUNICACIONES	Transporte	Transporte de carga: calculo de indicador indirecto en base a la evolución de los sectores construcción industria manufacturera y silvoagropecuario Transporte pasajeros: calculo de indicador en base a la evolución de ocupados y estudiantes.
SERVICIOS FINANCIEROS, SEGUROS, BS. INMUEBLES Y SS. PRESTADOS A EMP.	Servicios financieros	Calculo de indicador indirecto en base a la evolución de los sectores silvoagropecuario, industria manufacturera y construcción
PROPIEDAD DE LA VIVIENDA	Propiedad de la vivienda	Propiedad de la vivienda
SERVICIOS PERSONALES, COMUNALES Y SOCIALES.	Servicios personales, comunales y sociales.	Calculo de indicador en base a la evolución del empleo del sector

FUENTE: INANCER

Cuando hablamos de Sector Económico o Industrial nos estamos refiriendo a todas aquellas empresas o en su conjunto, que se dedican a fabricar los mismos productos o prestar servicios de una manera similar, satisfaciendo una misma necesidad. El comportamiento de un sector económico o industrial se puede estudiar por medio del análisis del producto interno bruto (PIB). Cuando hablamos de Subsector nos referimos a la desagregación del sector, o sea, que participan dentro del mismo sector pero en una segunda categoría, y en cuanto a los productos son todos aquellos bienes o servicios que se ponen a disposición de los consumidores.

Luego de conocer las distintas clasificaciones que realizan los diferentes organismos antes mencionados y para efectos de la investigación, se afocará a la clasificación realizada por el Instituto Nacional de Estadísticas (INE). A su vez esta

clasificación será enfocada para efecto de discriminación de sectores económicos en el Producto Interno Bruto (PIB), el cual es entregado por la base de datos del Banco Central. Puesto que dicha clasificación es la que entrega un mayor nivel de detalle, al igual que una mayor confiabilidad y seguridad como fuente de información, para luego poder así reconocer con mayor precisión las empresas incluidas en dichos sectores.

Es así como el Banco Central realiza la siguiente identificación de 12 actividades específicas en nuestra economía:

CLASE DE ACTIVIDAD ECONÓMICA

1.- Agropecuaria-Silvícola
2.- Pesca
3.- Minería
4.- Industria Manufacturera
5.- Electricidad, Gas y Agua
6.- Construcción
7.- Comercio, Hoteles y Restaurantes
8.- Transporte y Comunicaciones
9.- Intermediación Financiera y Serv. Empresariales
10.- Propiedad de Vivienda
11.- Servicios Personales
12.- Administración Pública

FUENTE: BANCO CENTRAL DE CHILE

En relación al PIB podemos mencionar que es una medida monetaria de la producción de bienes y servicios finales producidos en el territorio de un país, en un período determinado. Se puede obtener mediante la diferencia entre el valor bruto de producción y los bienes y servicios consumidos en el propio proceso productivo. La cual no puede ser fácilmente comparada ya que al comparar un año

con el del año correspondiente anterior, nos encontramos con el problema de que la moneda no es una medida estable de poder adquisitivo, dada la existencia de inflación. Para poder comparar en forma correcta, se necesita ajustar la unidad de medida para descontar el efecto de dicha variación en los precios, ósea se deben recoger los antecedentes sobre los precios de los bienes y servicios, para luego transformarlos a precios de un año base, descontando la inflación del periodo. Así obtenemos el PIB en unidades monetarias constantes o, como se denomina generalmente, trabajar con el PIB real, según Aldo Cerda.

Es en base a esta medida monetaria, se discriminarán que sectores son los más relevantes en la VII, VIII y IX región del país, puesto que este indicador es uno de los más fiables en relación al aporte económico de cada sector y además es una medida reconocida por el Banco Central y la Balanza de Pagos (es el registro de todas las transacciones entre los residentes de un país y el extranjero. En términos simplificados corresponde al registro de todas las divisas que entran y salen al país).

Es importante señalar además que existen distintas formas sobre la cual se puede entender y medir el PIB de un país. Para la realización de nuestra investigación utilizaremos la producción de bienes y servicios que realizan los distintos sectores de la economía, ya que es así como se refleja con mayor claridad los sectores económicos a analizar.

$$\begin{aligned}
 \text{PIB} = & \text{CONSUMO}_{nac} + \text{INVERSION}_{nac} + \text{GASTO PUBLICO}_{nac} + \\
 & \text{EXPORTACIONES}
 \end{aligned}$$

Determinación de los sectores relevantes de la VII, VIII y IX región.

Primero que nada se debe conocer cual es el producto interno bruto (PIB) del país por cada sector económico, este es un dato estadístico del sistema de cuentas nacionales, y solo así se podrá tener una visión global de la importancia de cada sector a nivel de país, en cuento a su aporte económico. A su vez, nos entregará los parámetros que serán la base para la identificación de los sectores relevantes en las regiones en estudio.

PIB POR CLASE DE ACTIVIDAD ECONÓMICA (cifras sobre año base 2003)

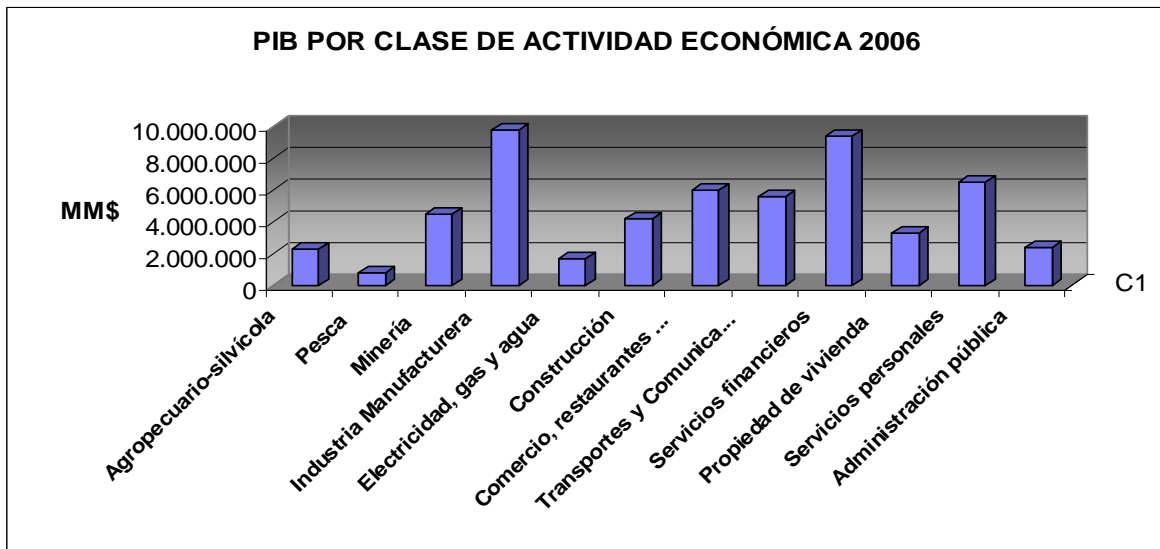
Actividad económica	2003	2004	2005	2006
Agropecuario-silvícola	1.842.431	1.981.564	2.144.429	2.260.398
Pesca	627.436	746.968	740.045	725.771
Minería	4.321.571	4.536.945	4.467.742	4.470.240
Industria Manufacturera	8.398.990	9.001.266	9.576.234	9.813.429
Electricidad, gas y agua	1.461.211	1.515.773	1.593.871	1.711.364
Construcción	3.531.382	3.643.921	4.036.728	4.195.983
Comercio, restaurantes y hoteles	4.950.883	5.281.428	5.707.376	6.005.417
Transportes y Comunicaciones	4.711.435	4.977.611	5.295.279	5.618.253
Servicios financieros	7.650.975	8.305.093	8.942.783	9.400.123
Propiedad de vivienda	2.977.723	3.055.133	3.151.754	3.260.179
Servicios personales	5.911.639	6.111.778	6.290.202	6.478.646
Administración pública	2.214.717	2.264.251	2.344.743	2.426.357
Subtotal	48.600.394	51.421.731	54.291.186	56.366.158
Menos: imputaciones bancarias	-1.740.067	-1.925.668	-2.225.221	-2.414.027
Más: IVA, Derechos de Importación	4.296.089	4.721.314	5.249.567	5.636.686
Producto Interno Bruto	51.156.415	54.217.377	57.315.532	59.588.817

FUENTE: BANCO CENTRAL DE CHILE

Nos podemos dar cuenta que los mayores aportes económicos son en los sectores:

- ✚ Industria Manufacturera
- ✚ Servicios Financieros
- ✚ Comercio, Restaurantes y Hoteles
- ✚ Servicios personales

Estos sectores se muestran con una mayor claridad en el siguiente gráfico:



Si bien es cierto el sector Agropecuario-Silvícola no es el más relevante, este sector se destaca en la VII, VIII Y IX región, ya que es en estas regiones en donde se desarrolla gran parte de la actividad y el aporte de estas es muy importante.

Enfocándonos netamente a las VII, VIII y IX región podemos hacer referencia sobre la actividad económica de cada una de ellas, y en conjunto con los datos entregados por el INE y Banco Central, podemos proseguir con lo siguiente:

✚ Séptima Región del Maule

La región del Maule según el censo 2002, tiene una superficie de 30.296,1 km², que representan el 4% de la superficie total del país y un registro total de 908.097 habitantes. Su capital es Talca y su estructura administrativa esta conformada por 4 provincias, Curicó, Talca, Linares y Cauquenes, y un total de 30 comunas, ubicada en la zona central del país.

La actividad económica regional presenta una especialización en las actividades silvoagropecuarias, las cuales han evolucionado en los últimos años,

incrementando la producción de madera y sus derivados, y de las frutas de exportación. La zona destaca por su producción de arroz, remolacha y porotos. El aporte de la región al PIB nacional del año 2002 fue de 3.4 %.

La superficie sembrada de guindo dulce concentra el 52,7% del país y el kiwi registra el 46,7% nacional. Ostenta asimismo la mayor superficie con vides viñeras. Los cultivos industriales adquieren importancia en la zona: 24.399 ha. de superficie sembrada, entre las que destacan la maravilla con 437,2 ha., remolacha con 17.816,4 ha. y tabaco, con 1.703,9 ha. En el ámbito forestal, la superficie ocupada por pino radiata fue de 83.978,7ha.

La estructura regional del PIB para el 2002 en lo fundamental esta representada por el aporte de 20.5% de Industria manufacturera 17.3 % de Agropecuaria-Silvícola y 13.2 % de electricidad, gas y agua. Los sectores servicios personales y Comercio aportan un 10.8% y 8.4% respectivamente.

✚ Octava Región del Bio-Bío

Según los datos aportados por el Censo 2002, esta región posee una superficie de 37.062,6 Km² y registró un total de 1.861.562 habitantes. Compuesta por 4 provincias y 52 comunas, es la segunda región más importante del país, luego de la Región Metropolitana de Santiago. Su capital es la ciudad de Concepción.

La región se sustenta en una fuerte base exportadora proveniente de la actividad forestal, pesquera e industrial. En el año 2004 las exportaciones regionales alcanzan retornos de 3478,8 millones de dólares. Los productos que concentran los mayores envíos corresponden a la celulosa, productos frescos y congelados de la industria pesquera, papel y cartón.

La región cuenta con 5 puertos comerciales de navegación exterior. Así también, existen 5 centrales hidroeléctricas que durante el mismo año generaron 7,9 miles de GWH.

En relación con la estructura regional del PIB calculada para el 2002, el sector industria manufacturera alcanzó al 30,5%, los servicios personales 12,7%, la construcción 8,8%, comercio hoteles y restaurantes 8.2%, propiedad de la vivienda 7,9%, y servicios financieros 7,2%. Es así como el PIB regional aportado al producto nacional ese año, es de un 8.7%.

+ Novena Región de la Araucanía

Según los datos aportados por el Censo 2002, esta región posee una superficie de 31.842,3 Km² y registró un total de 869.535 habitantes. Compuesta de 2 provincias y 31 comunas. Su capital es la ciudad de Temuco.

El sector silvoagropecuario es la base del desarrollo económico regional. El rubro frutícola es de gran importancia, ya que la región es la primera productora de manzanas y ocupa un lugar de privilegio en la producción de frambuesas, frutillas y guindas. En el ámbito hortícola, es la tercera productora nacional después de las regiones del Biobío y del Maule.

Una de las principales actividades económicas es la silvoagropecuaria, destacando los cultivos tradicionales de cereales como trigo, avena, cebada y raps, además de la papa y el lupino. Todos estos cultivos excepto el de la papa, representan las mayores superficies cultivadas del país.

Es destacable también la producción pecuaria, especialmente en el rubro bovino. Del mismo modo, la actividad forestal ha experimentado un gran incremento, principalmente en la provincia de Malleco en lo que se refiere a la plantación y cosecha de pino y eucalipto.

En total 221.683ha. de la zona están sembradas con cultivos tradicionales, lo que corresponde al 28,6% de las tierras destinadas a este fin, el tercer lugar a nivel país. En tanto, los cultivos industriales ocupan 17.924,3 ha. El sector forestal registra 276.015 ha, lo que representa el 25,2% del total país.

Respecto de la estructura del PIB regional calculado para 2002, los sectores más representativos son: Servicios Personales 17,5%, Agropecuario- Silvícola 15,2%, y Construcción 15,0%. El aporte de la región al PIB nacional del año 2002 fue de 2.4%.

Luego de conocer las actividades económicas de las tres regiones podemos decir, que hay tres sectores industriales que se destacan en las tres regiones.

- ✚ Sector Electricidad, Gas y Agua
- ✚ Sector Pesca
- ✚ Sector Silvoagropecuario

Si bien es cierto estos tres sectores se destacan, solo el Sector Silvoagropecuario es el más relevante para llevar a cabo un análisis, ya que no solo se destaca el sector como un todo sino que además se destacan sus tres subsectores como lo son el sector agrícola, pecuario y silvícola. Además el sector de Electricidad, Gas y Agua y el sector Pesca, son destacados solo en la VIII región, por lo que no es representativo de las tres regiones en análisis.

Sector Silvoagropecuario:

Este sector esta compuesto por dos subsectores el agropecuario y silvícola, a continuación se procederá a definir cada uno de ellos para su mejor comprensión:

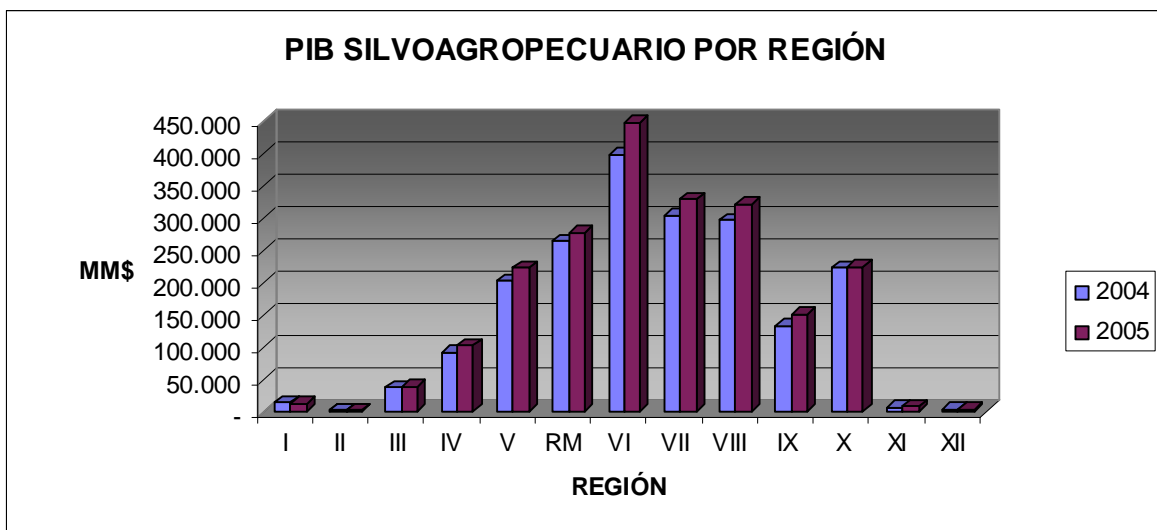
+ La actividad agropecuaria

Engloba a la actividad agrícola y la actividad ganadera o pecuaria. Ambos sectores constituidos por una actividad productora o primaria, que se lleva a cabo en tierra o sin ella y una actividad elaboradora o transformadora que puede llevarse a cabo en cualquier otro lugar. Dentro del sector agropecuario se incluye la producción de cereales, hortalizas, fruticultura, cultivos industriales, viñas y ganadería, entre otras.

+ La actividad silvícola

Comprende todas las operaciones necesarias para regenerar, explotar y proteger los bosques, así como para recolectar sus productos, es decir, las actividades de forestación (plantación, replante, transplante, aclareo y conservación de bosques y zonas forestadas) y explotación o cosecha de bosques, tanto nativos como plantaciones.

A continuación presentamos el Producto Interno Bruto del sector Silvoagropecuario por región, para tener una idea más clara sobre la importancia del aporte económico de estas regiones al sector.



En el anterior gráfico se puede ver claramente que la VII y VIII región ocupan el segundo y tercer lugar del país en relación al Producto Interno Bruto que generan, y la IX región el séptimo lugar. Es así como resulta relevante el análisis de este sector en las tres regiones, ya que en estas se concentra parte importante del PIB del país.

Importancia Económica y Social

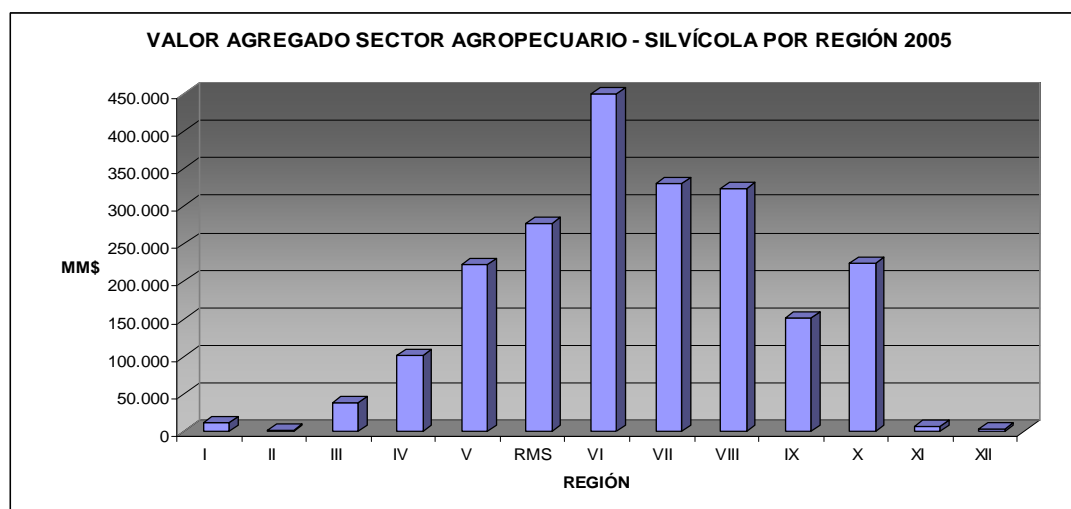
En el año 2003 las cuentas nacionales del Banco Central de Chile, dan cuenta del impacto socioeconómico y del crecimiento en el sector silvoagropecuario, estableciéndose que tuvo una participación de 3,9% en la generación del valor agregado del país, de un 13,7% de los ocupados, según datos de la encuesta nacional del empleo de ese año y que generó un 1,5% de la inversión nacional.

La agricultura exporta directamente un 21,6% de su valor agregado, la ganadería un 6,8% y la silvicultura un 3,8%. Las perspectivas son aún mayores, dado que el sector silvoagropecuario ha vivido procesos de transformación importantes en los últimos años. Se han incorporado nuevas variedades, nuevas tecnologías y formas de gestión, ha cambiado el entorno macroeconómico producto de los tratados del libre comercio, de las políticas cambiarias y se están planteando intervenciones para generar marcos globales diferentes.

En relación al valor agregado por región aportado por el sector silvoagropecuario, según el Banco Central, podemos decir que la VII, VIII y IX regiones ocupan el segundo, tercer y séptimo lugar respectivamente, lo cual nos dice que estas regiones son unas de las más representativas de dicho sector, en la siguiente tabla se puede apreciar el valor agregado por región entre el año 2003 y 2005 en millones de pesos.

VALOR AGREGADO DEL SECTOR AGROPECUARIO - SILVÍCOLA POR REGIÓN, 2003-2005 (Millones de pesos de 2003)			
Región	2003	2004 (1)	2005 (1)
I De Tarapacá	11.295	12.961	12.232
II De Antofagasta	1.671	1.396	1.652
III De Atacama	37.037	36.654	39.187
IV De Coquimbo	94.502	91.341	102.185
V De Valparaíso	195.422	203.185	222.889
RMS Región Metropolitana de Santiago	258.607	265.108	277.729
VI Del Libertador General Bernardo O'Higgins	379.974	400.069	449.585
VII Del Maule	263.481	305.238	329.697
VIII Del Biobío	279.315	297.348	323.105
IX De La Araucanía	126.146	134.094	151.000
X De Los Lagos	185.182	223.853	224.594
XI Aisén del General Carlos Ibáñez del Campo	6.722	6.935	7.291
XII De Magallanes y de la Antártica Chilena	3.077	3.383	3.281
Total Valor Agregado	1.842.431	1.981.564	2.144.429

FUENTE: BANCO CENTRAL DE CHILE
(1) Cifras preliminares



El subsector agrícola es medido en relación a la superficie plantada, es así como el INE lo presenta en la siguiente tabla en donde se muestra la superficie sembrada por grupo de cultivos, según período y región desde al año 1996 hasta el año 2006.

**SUPERFICIE SEMBRADA, POR GRUPO DE CULTIVOS,
SEGÚN PERÍODO Y REGIÓN
1996-2006**

PERÍODO Y REGIÓN	Superficie sembrada (hectáreas) 1			
	TOTAL	Cereales	Leguminosas y Tubérculos	Industriales
1996/1997	888.739	690.171	121.460	77.108
1997/1998	836.534	626.408	109.059	101.067
1998/1999	750.701	542.575	98.107	110.019
1999/2000	809.010	605.808	100.369	102.833
2000/2001	846.423	645.413	108.260	92.750
2001/2002	838.922	6.646.647	95.791	78.467
2002/2003	838.353	684.613	88.200	65.540
2003/2004	872.733	707.803	92.350	72.580
2004/2005	857.504	687.128	85.302	85.074
2005/2006	781.806	a/ 594.962	b/ 96.114	c/ 90.730
IV de Coquimbo	9.860	3.170	6.240	450
V de Valparaíso	11.712	7.860	2.782	1.070
VI de O'Higgins	107.073	95.716	7.267	4.090
VII del Maule	132.974	95.694	20.400	16.880
VIII del Bío-Bío	170.956	129.927	14.659	26.370
IX de la Araucanía	247.959	191.773	20.046	36.140
X de los Lagos 2/	70.659	47.299	18.700	4.660
Metropolitana de Santiago	25.600	19.860	4.670	1.070
Resto país	5.013	3.663	1.350	

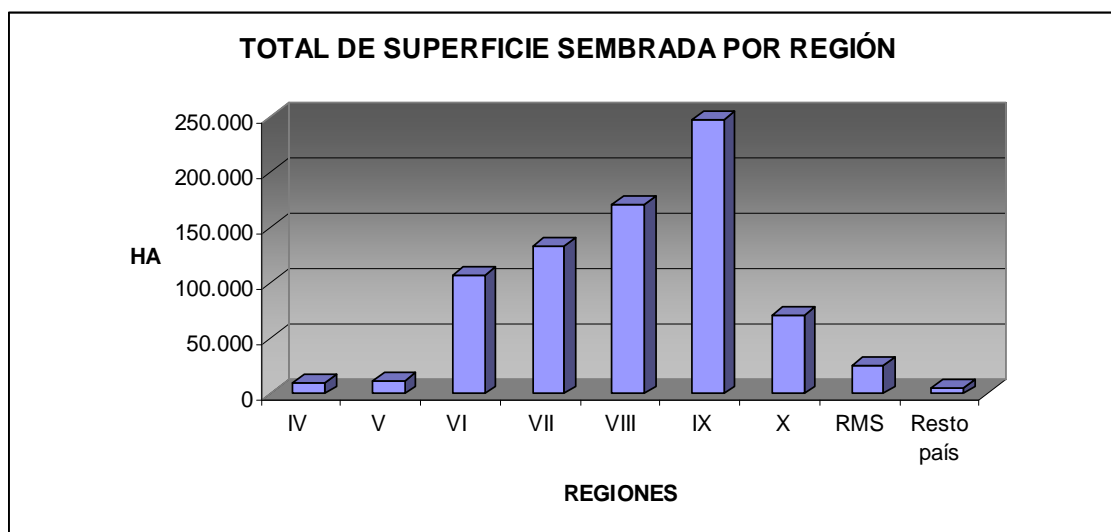
FUENTE: INE

1/ Incluye semilleros, excepto remolacha y tabaco

2/ Excluye providencia de Palena

a/ Incluye 9.452 ha sembradas con otros cereales

b/ Incluye 2.151 ha sembradas con otras leguminosas

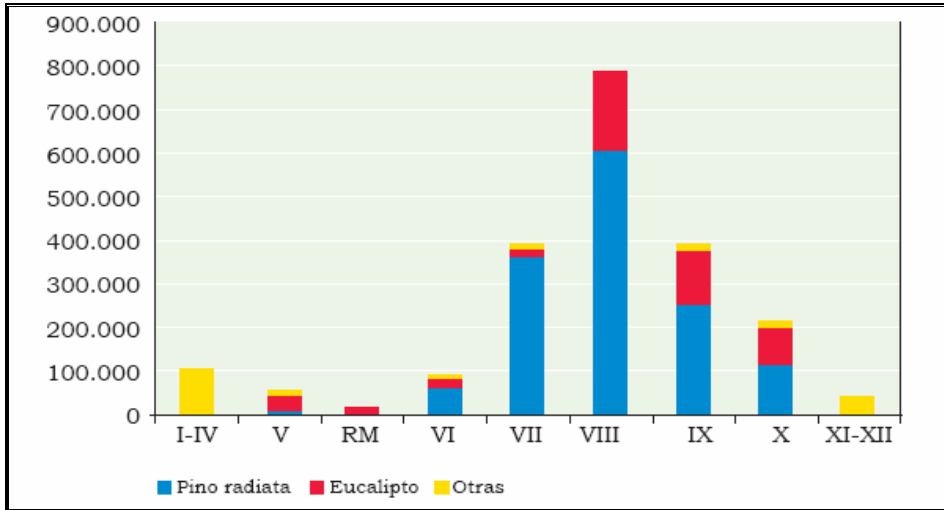


De la anterior tabla y gráfico, se puede concluir que es la IX región de la Araucanía la que presenta una mayor superficie sembrada 247.959 hectáreas, de las cuales predomina la superficie sembrada en los cultivos de cereales, es seguida por la VIII región del Bío-Bío con 170.096 hectáreas sembradas y la VII región del Maule con 132.974 hectáreas. He aquí la importancia de estas regiones en este subsector.

El subsector pecuario o ganadero ha tenido un fuerte crecimiento dentro del sector agropecuario, fundamentalmente de ganado bovino y porcino, cuya cantidad crece desde 1955 hasta hoy. Esta actividad es mediada en relación al total de cabezas de ganado por habitante, esta proporción cada año es mayor. Es en la IX región en donde se destaca mayormente este subsector, especialmente en el rubro bovino, ya que es el segundo mantenedor con 790.451 cabezas, según INE.

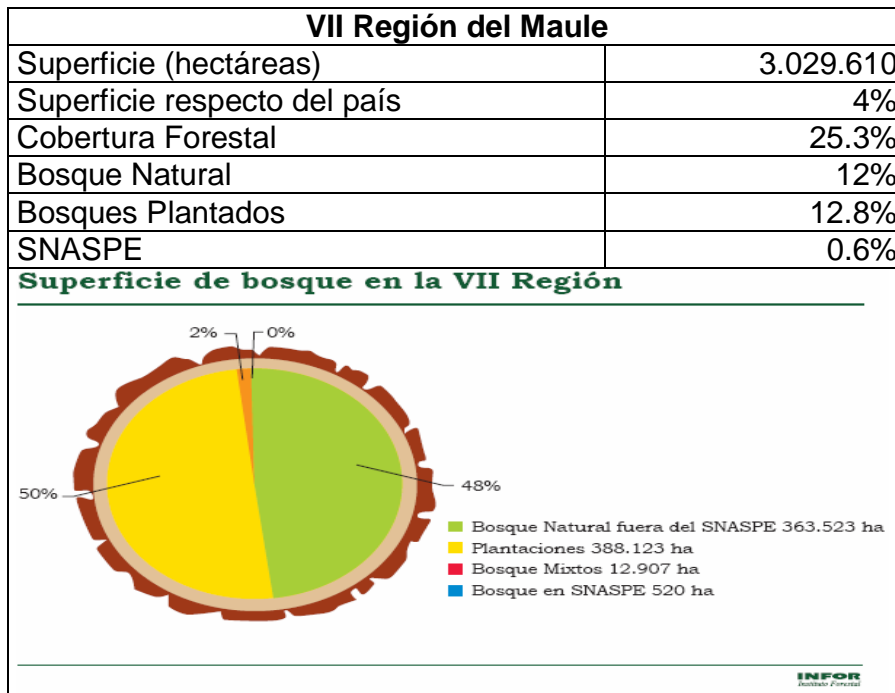
En relación al subsector silvícola en las regiones se destaca la actividad forestal principalmente en la VIII y IX región del país. Una de las formas mediante la cual se puede medir la relevancia de este subsector en las regiones es mediante los bosques plantados por hectáreas, es así como destacan las VII, VIII y IX región, según el Instituto Forestal.

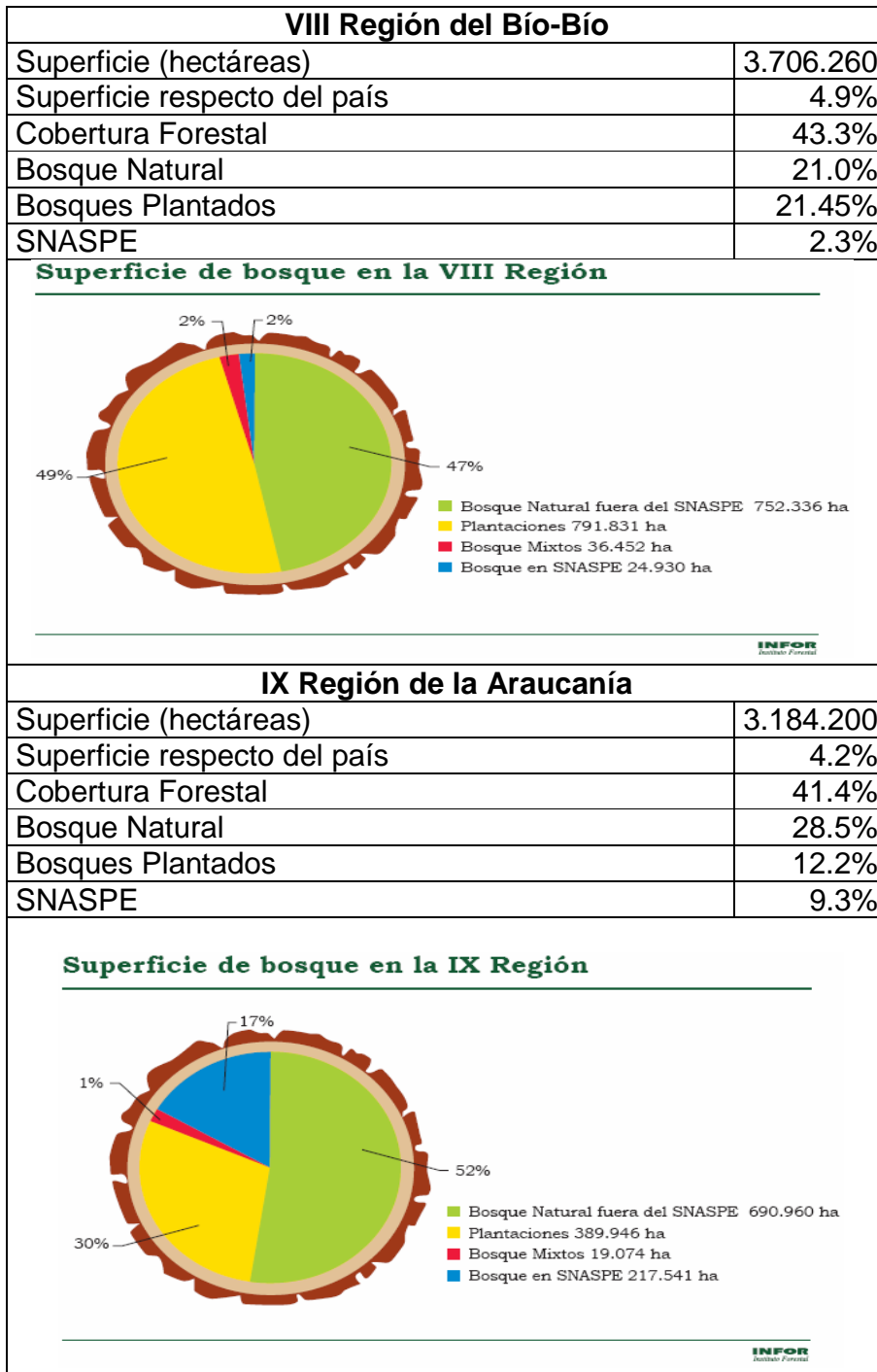
INVENTARIO DE BOSQUEZ PLANTADOS POR ESPECIE Y REGIÓN
(a diciembre 2004 7/ hectáreas)



FUENTE: INSTITUTO FORESTAL (INFOR)

Además este entrega datos específicos por región, en los cuales se puede ver la cobertura forestal, y también de la proporción de bosques plantados como naturales, es así como podemos tener una mirada más amplia de este subsector en las tres regiones en análisis.





La proporción plantada en relación a la superficie de cada región es notablemente importante, ya que estas tienen parte importante de su superficie cubierta por cada tipo de plantación. Es así como resulta relevante el análisis de

este subsector, puesto que se puede ver la importancia en relación al aporte económico de las tres regiones al subsector silvícola.

2. Empresas a estudiar dentro del sector Silvoagropecuario.

Luego de conocer en detalle las múltiples razones de que el sector silvoagropecuario es relevante y considerablemente significativo en la VII, VIII y IX región, se puede decir en primer lugar que con respecto al valor agregado de cada sector es destacable, ya que dos de las tres regiones ocupan los tres primeros lugares a nivel nacional, esta característica es la particularidad que tiene este sector y se aprecia claramente que su valor agregado aumenta año a año. Además en cuanto a los subsectores, se puede ver que en el subsector agropecuario las tres regiones son las que tienen mayor superficie sembrada en nuestro país, lo cual es muy importante para la viabilidad del sector. Igualmente en la parte forestal las tres regiones son las pioneras en relación a superficies plantadas por especie, destacando el pino radiata.

SECTOR SELECCIONADO DE LA VII, VIII Y IX REGIÓN

SECTOR	SUBSECTOR	PRODUCTOS
SILVOAGROPECUARIO O AGROPECUARIO- SILVÍCOLA	Agrícola	Arroz Papa Poroto Remolacha Trigo blanco Vid de vino Maíz Guinda dulce Kiwi Manzana Frambuesa Pera europea Tomate industrial
	Pecuario	Bovinos Porcinos Huevos Leche
	Silvícola	Troza Aserrable Troza Pulpable

Luego de identificar el sector y los subsectores relevantes para el desarrollo de esta investigación, se seleccionaron las empresas que serán analizadas y servirán de base para cumplir de una manera óptima el objetivo de la investigación. A continuación se explicará el motivo por el cual fueron escogidas las empresas para aplicar la nueva normativa.

2.1. Empresas seleccionadas para realizar el análisis.

Uno de los motivos principales por el cual se seleccionaron las empresas fue por su disponibilidad y amabilidad para mostrar la información necesaria la cual es totalmente necesaria para el desarrollar de la investigación, además fue fundamental poder conocer en detalle las principales operaciones que desarrollan las empresas seleccionadas.

Se debe considerar que las empresas seleccionadas serán solo una por cada subsector, siendo por lo tanto tres empresas representativas por el sector silvoagropecuario. Además se puede mencionar que las empresas seleccionadas tienen distintas estructuras jurídicas, por lo que hace más interesante el análisis de cada una de ellas.

Subsector Agrícola:

La empresa seleccionada en este subsector es Frutícula Olmué S.A. cerrada, la cual se encuentra dentro de las 3 empresas más grandes de exportación de Frambuesa Congelada, y en séptimo lugar a nivel mundial de todas las empresas de alimentos.

Esta empresa fue elegida por que aparte de ser muy importante dentro del subsector, fue la empresa que más disponibilidad tuvo para cooperar en el desarrollo de la investigación.

Subsector Pecuario:

Para este caso la empresa seleccionada es la Sucesión Salvador Yanine Abadi, la cual es una compañía familiar que forma parte de la Asociación gremial de Productores de Cerdo en Chile (ASPROCER), además es una de las mayores productoras de porcinos en la región. Otro factor importante es que la empresa accedió a cooperar, enseñando su información financiera sin ningún impedimento al igual que el proceso de crianza de cerdos.

Subsector Silvícola:

En este subsector la empresa que accedió a prestar colaboración fue Masisa S.A. la cual es una importante empresa a nivel mundial que produce y comercializa internacionalmente productos de madera para muebles y

Universidad del Bío-Bío

arquitectura de interiores, también cuenta con importantes activos forestales que le garantizan la materia prima necesaria. Además cuenta con un patrimonio de 244 mil hectáreas de plantaciones certificadas FSC, distribuidas en Chile, Argentina, Brasil y Venezuela.

CAPÍTULO III

ANTECEDENTES GENERALES DE LAS EMPRESAS EN ESTUDIO

1. FRUTÍCOLA OLMUÉ S.A.



Detalle Persona Jurídica	
RUT	96687510-0
Razón Social	Frutícola Olmué S.A.
Domicilio	Camino a Parque Lantaño #100
Ciudad	Chillán VIII región
Patrimonio	20.000.000
Capital Social	20.000.000
Estado Resultado	362.455.653
Directorio	Max Hassler Tobler
Representante Legal	Juan Esser Stchuring

FUENTE: SENCE (Servicio Nacional de Capacitación y Empleo)

Frutícola Olmué S.A. es una empresa Chilena de exportación e importación de productos agrícolas, comenzó sus actividades en Mayo de 1994, con el objetivo principal de procesar, congelar y empacar moras silvestres para la exportación, luego se agregaron otros productos como frambuesas, espárragos y hongos silvestres. El ingreso al sector industrial no fue tan difícil ya que las exigencias de los potenciales clientes no eran difíciles de cumplir.

En este momento la empresa posee dos fábricas para procesar los productos congelados. La casa matriz se localiza en la ciudad de Chillán en la VIII región de Chile y la sucursal se localiza en la ciudad de Loncoche en la IX región del país, la oficina comercial se encuentra en Santiago.

Además la empresa posee campos de agricultura en las localidades de; Longaví VII región, Cobquecura VIII región y Loncoche IX región del país, estas producciones se mantienen bajo un estricto control de técnicas agrícolas y calidad

de los productos obtenidos en ellas. Sin embargo la mayor parte de sus productos provienen de terceros, más de 400 suministradores diferentes entran dependiendo el precio del mercado.

La capacidad de Procesamiento es de 100 toneladas por día y en alta temporada emplea a más de 1000 trabajadores. Olmué exporta casi el 100% de sus productos.

Productos principales:

- | | |
|---------------------------------|-----------------------|
| ✦ Espárragos | ✦ Kiwi |
| ✦ Frambuesas | ✦ Boletus silvestre |
| ✦ Frutillas | ✦ Lactarius silvestre |
| ✦ Moras Silvestres y Cultivadas | ✦ Morchella silvestre |
| ✦ Boysenberry | ✦ otros |
| ✦ Arándanos | |

Sus mercados están basados en la excelencia de sus productos y en una rápida gestión, además de un servicio eficiente de acuerdo a los requerimientos de sus clientes, para lo cual son atendidos en forma personalizada por su equipo de trabajo.

Entre sus mercados se encuentran:

- | | |
|------------------|------------------|
| ✦ Estados Unidos | ✦ Nueva Zelanda. |
| ✦ Francia | ✦ Holanda |
| ✦ Japón | ✦ Bélgica |
| ✦ Canadá | ✦ Alemania |
| ✦ Italia | ✦ Australia |
| ✦ España | ✦ Suiza |
| ✦ Inglaterra | ✦ Finlandia |
| ✦ Brasil | |

Olmué como es una Frutícola trabaja por temporadas los distintos tipos de productos, para esto tiene un calendario de productos que se producen en los distintos meses del año.



CALENDARIO DE PRODUCCION

PRODUCTO	MESES DE PRODUCCION											
	ENE	FEB	MAR	ABRI	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC
MORA CULTIVADA												
MORA SILVESTRE												
FRAMBUESA												
FRUTILLA												
ARANDANO												
ESPARRAGO												
BOYSENBERRY												
HONGO BOLETUS												
HONGO LACTARIUS												
HONGO MORCHELLA												
CEREZA												
CASTAÑAS												
UVAS												
KIWI												
MELONES												

1.1. Proceso de producción

a) Compra de Materia Prima

La empresa no realiza cotizaciones ya que como es una empresa establecida hace muchos años, los agricultores llegan a la planta preguntan si la empresa esta comprando fruta y si es así, dependiendo como esta el precio en

esa época, el agricultor decide si vende o no, el precio de compra de materia prima influye mucho en que la compra se realice.

b) Recepción:

Cuando se tiene en claro a quien se le va a comprar el producto, se recepciona el camión y se realiza un control que consiste en una revisión visual para verificar que el producto este en buenas condiciones, que las bandejas en las que vienen no contengan elementos extraños como por ejemplo: rocas, ya que se paga de acuerdo al peso. Se pesan las bandejas, se cuentan.

Cuando se finiquita la compra, se factura. Generalmente a los productores se les cancela cada 15 o 30 días, mientras que a los intermediarios se les cancela de inmediato. Posteriormente todas las bandejas de la compra se juntan y a este grupo se le denomina Pallet, el cual es claramente identificado con una Tarja, en la cual van los datos del productor, con el fin de poder reclamar por futuras complicaciones.

Luego que está todo en orden, se almacena en cámara cero para la mantención del producto y posterior proceso.

c) Proceso:

Existen dos etapas del proceso Fresco y Congelado.

Primero en Fresco se elige el Pallet a ser procesado. Para comenzar el proceso se hace un control de Sanitización que consiste en el conjunto de procesos destinados a limpiar y desinfectar instalaciones, equipamientos, utensilios, indumentaria y manos del personal en la industria, para asegurar un producto final sanitariamente seguro para el consumidor.

La Sanitización es muy importante para la empresa porque la realidad actual de los mercados se fundamenta en una preocupación por la inocuidad, ya no es suficiente ofertar productos de bajo costo, sino que además requiere una sanidad y procedencia controlada.

Las ventajas que le entrega a la empresa este programa de sanitización son:

- ⊕ Garantizar las condiciones de higiene de los productos ganando la confianza de los clientes y consumidores.
- ⊕ Mejorar la imagen de los productos por ende de la empresa.
- ⊕ Aumentar la posibilidad de exportar productos a países con altas normas de calidad.
- ⊕ Permite aprobar la auditoria de clientes.

Por consiguiente el producto puede ser procesado. Particularmente en el caso de los espárragos el proceso comienza cuando las bandejas son vaciadas en una línea en donde los espárragos son cortados a una medida estándar de 18 centímetros, se elimina el tallo ya que este es muy fibroso y no le gusta a los consumidores. Este tallo no es desperdiciado ya que es vendido especialmente a productores de sopas instantáneas.

Luego pasa por un baño de duchas con desinfectante, para posteriormente caer a una línea de operarias en donde son calibrados, ósea seleccionados por tamaño y son colocados en bandejas. En seguida que están todos calibrados pasan por el escaldado en donde los espárragos son precosidos a una temperatura precisa, de esta manera se evita que este pierda sabor y su color característico, luego se les da una ducha de agua fría aproximadamente a 5° bajo cero para que sea más fácil el congelado. Es aquí cuando pasa directamente a IQF (golpe de frío) por tamaño, es así como pasan a la etapa siguiente que es el congelado.

Durante todo el proceso se utilizan maquinarias de última generación lo cual le entrega al proceso la eficiencia necesaria para cumplir con los plazos y las exigencias de sus clientes.

En esta etapa si el producto esta en condiciones óptimas se envasa, sella, pasa por una máquina para la detección de metales, se pesa, se guarda en cajas para luego ser etiquetadas. En algunos casos los clientes piden un envase característico como el mercado Japonés y Estados Unidos.

Además Estados Unidos requiere que los espárragos sean solo de 15 centímetros, y las bolsas en las cuales se envasan sean microondeables. Estos requerimientos son cumplidos a cabalidad por la empresa para tener garantizada la compra de sus productos.

La mayor parte de los productos que se procesan ya están vendidos, es por esto que pueden ser tan personalizados ósea de acuerdo a los requerimientos de sus clientes.

d) Almacenamiento:

Luego de que la fruta fue procesada y aprobada, esta ya envasada es almacenada en cámaras de frío para su mantención y futura venta.

Para el almacenamiento la empresa cuenta con cámaras de frío de última generación con tecnologías solo igualadas por mercados como España, los productos son mantenidos 20° bajo cero.

e) Contacto con el cliente:

Del contacto con el cliente se encarga exclusivamente el gerente general de la empresa, en algunos casos es posible que los clientes se encuentren a través

de intermediarios que recomiendan a la empresa y la calidad de sus productos, en este caso el intermediario recibe una comisión por facilitar la venta, pero solo si la venta es un hecho real. Además los clientes pueden llegar a la empresa por medio de ferias libres. En el caso de Olmué como no es una empresa que se puede encontrar en Internet, sus clientes llegan siempre por que la empresa fue recomendada por un tercero.

Cabe destacar que la empresa trabaja solo con clientes y compañías de mucho prestigio para evitar posibles problemas. En el caso exclusivo que exista alguna empresa que no es conocida, mediante Coface³ se le hace el respectivo estudio para ver si es conveniente trabajar con esta.

Si es el caso que el cliente requiere un producto con cualidades particulares, la empresa trabaja en base a sus especificaciones. Es por esto que generalmente vienen controladores de calidad externos a revisar que sus productos cumplan con lo estipulado.

1.2. Gestión administrativa y contable

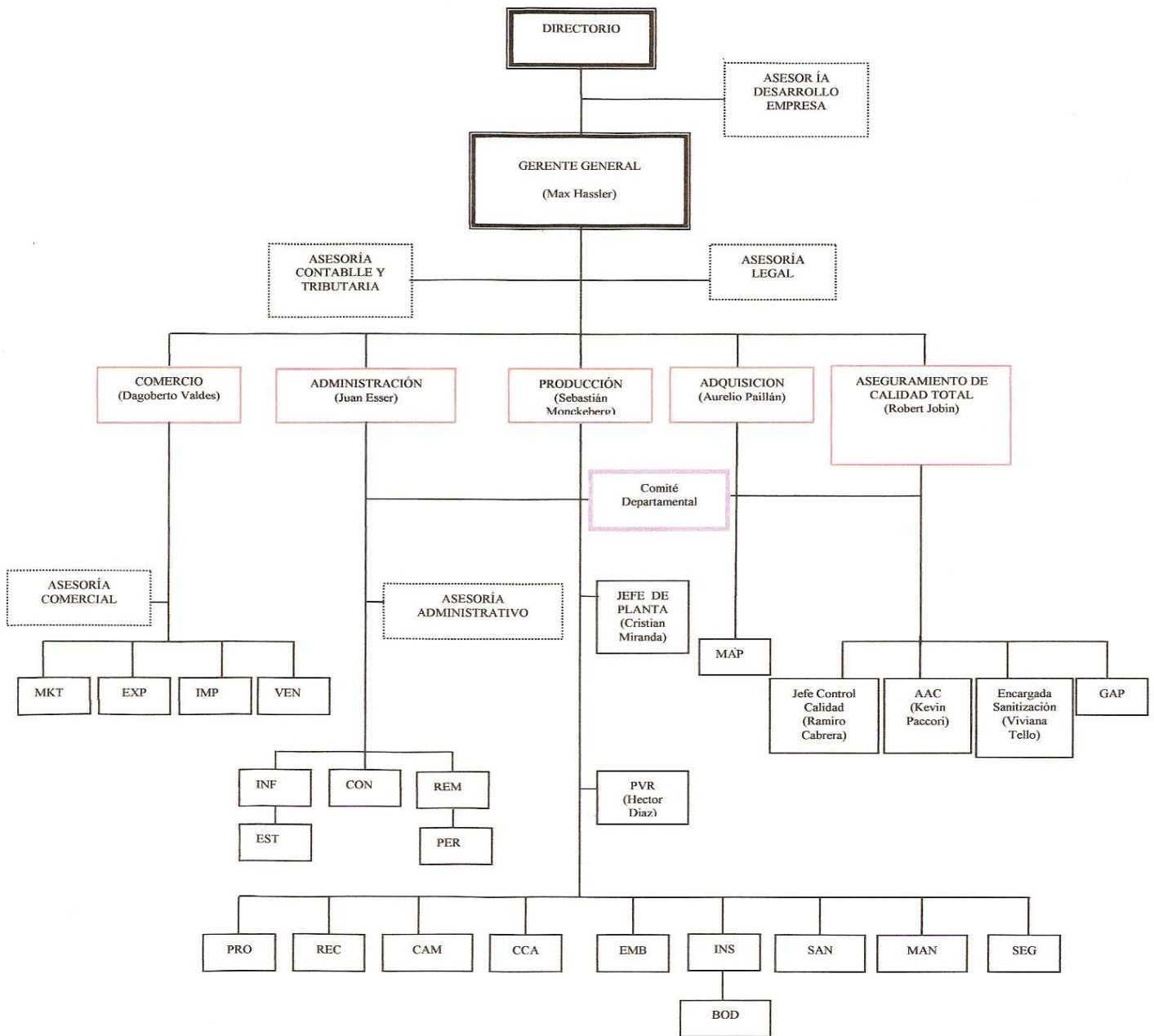
Olmué es una Sociedad Anónima cerrada. Esta constituida por cuatro socios, tres de los cuales trabajan en la empresa. Su contabilidad es llevada principalmente para cumplir con sus obligaciones tributarias, por lo que no tiene las características de una contabilidad financiera, la cual es más detallada y completa. El hecho de ser una sociedad anónima cerrada y por lo tanto no obligada a presentar los estados financieros deja responsable solamente a la empresa de las debilidades que presenta hoy en día en cuanto a su contabilidad financiera, la cual no tiene planificado acogerse a la nueva normativa que entrará en vigencia el 2009.

³ Coface es una aseguradora, líder mundial en seguros de exportación, permite identificar a cualquier empresa del mundo verificando su la experiencia en cumplimiento de créditos.

Universidad del Bío-Bío

A continuación se muestra el organigrama de la empresa el cual tiene una estructura funcional, el cual se caracteriza por la delegación de autoridad en departamentos.

ORGANIGRAMA FRUTICOLA OLMUE S.A.



SIMBOLOGIA

MKT: MARKETING
EXP: EXPORTACIÓN
IMP: IMPORTACIÓN
VEN: VENTAS
INF: INFORMÁTICA
EST: ESTADÍSTICAS
CON: CONTABILIDAD
REM: REMUNERACIONES
PER: PERSONAL
INS: ADQUISICION DE INSUMOS
SAN: SANITIZACION
MAP: ADQUISICION DE MATERIA PRIMA
GAP: BUENAS PRÁCTICAS AGRÍCOLAS

ACC: ADMINISTRACION DE ASEGURAMIENTO DE CALIDAD
PRA: PRODUCCIÓN AGRÍCOLA
PVR: PREVENCIÓN DE RIESGOS
PRO: PROCESO
REC: RECEPCIÓN
CAM: CÁMARA PRODUCTO TERMINADO
CCA: CONTROL DE CALIDAD
EMB: EMBARQUE (Despacho)
BOD: BODEGA DE MATERIALES E INSUMOS
MAN: MANTENCIÓN MAQUINAS Y EQUIPOS
SEG: SEGURIDAD

En la actualidad los estados financieros de Frutícola Olmué son presentados al directorio anualmente, sin embargo se presentan prebalances mensualmente, los cuales son analizados igualmente por todo el directorio. Los balances anuales reflejan las utilidades de la empresa como un todo, pero si extra contablemente se tienen aproximaciones de las ganancias obtenidas por línea de productos, siendo así como se toman las decisiones por temporada, en relación al volumen de producción, los clientes a los cuales se les otorgará preferencia, etc.

Los precios como son muy móviles debido a la naturaleza del rubro, son fijados en relación al comportamiento del mercado por el gerente general, analizando este específicamente el comportamiento y rendimiento de los costos de las materias primas mediante análisis diarios con cálculos extra contables. Sus precios no son influidos por sus principales competidores (Alifrut y Confrut), con los cuales tienen mercados similares como país, ya que la política de Olmué es vender más caro, para cumplir con todas sus obligaciones tanto en la misma empresa, como con sus proveedores, y principalmente poder perdurar en el tiempo.

En relación a la parte geográfica que abarca la empresa se tiene bien en claro las ganancias obtenidas en cada mercado, ya que cuentan con carpetas clasificadas por clientes en donde son registradas todas las transacciones realizadas con cada uno de sus clientes, además así pueden concluir además como son afectados por las fluctuaciones de sus monedas, así como también tomar la decisión de entrar o no en un mercado específico. Actualmente las ganancias están distribuidas en un 40% Estados Unidos, 40% Europa y 20% América Latina y Asia.

A continuación se muestra la presentación de los Estados financieros que realiza Frutícola Olmué.

FRUTICOLA OLMUÉ S.A.	
Balance General	
Por el periodo comprendido entre el xx/xx	
ACTIVO	PASIVO
ACTIVO CIRCULANTE	PASIVO CIRCULANTE
Caja	Obligaciones con Bancos
Banco	Contrato Leasing
Deudores por ventas	Cuentas por pagar
Doc. y Cuentas por cobrar	Dividendos por pagar
Deudores varios	Documentos por pagar
Existencias	Acreedores varios
	Cuentas por pagar Emp.
Impuesto por recuperar	Relac.
*Provisiones de Ingresos	Retenciones
Otros activos circulantes	Provisiones
	Leyes Sociales por pagar
Total Activo Circulante	Total Pasivo Circulante
ACTIVO FIJO	PASIVO A LARGO PLAZO
Terrenos	Obligaciones Bcos. E Inst.
Edificios, Obras de	Financ.
Infraestructura	Ptmos. De Enlace (proy)
Maquinarias	Obligaciones Leasing
Vehículos	Total Pasivo a Largo Plazo
Maquinaria de Oficina	PATRIMONIO
Muebles de Oficina	Capital Pagado
*Útiles de proceso	
Instalaciones	*Depreciación Acumulada
Proyecto/Construcciones	Rev. Capital Propio
	Utilidades Retenidas
Total Activo Fijo	Utilidad (Perdida) del Ejercicio
	Total Patrimonio
Total Activo	Total Pasivo

FUENTE: DEPARTAMENTO CONTABILIDAD FRUTÍCOLA OLMUÉ

FRUTÍCOLA OLMUÉ S.A.	
ESTADO DE RESULTADO	
Balance General	
Por el período comprendido entre el xx/xx y xx/xx	
Resultados Operacionales	
Ingresos por ventas	_____
Total Ingresos	
Costos directo de Producción	
Costos indirecto de Producción	
Gastos de mantención	
Gastos de flete exportación	_____
Total Costos de Explotación	_____
Margen de Explotación	
Gastos de Administración y Ventas	
Depreciación del Ejercicio	_____
Total Resultados Operacionales	=====
Resultados no Operacionales	
Ingresos Financieros	
Otros Ingresos	
Gastos Financieros	
Otros gastos fuera de explotación	
Corrección Monetaria	_____
Total Resultados No Operacionales	=====
Resultados antes de impuesto a la Renta	_____
Impuesto Renta	
Utilidad (perdida) del Periodo	

FUENTE: DEPARTAMENTO CONTABILIDAD FRUTÍCOLA OLMUÉ

1.3. Sistema contable

Frutícola Olmué trabaja con un sistema informático de gestión y sistema, el cual es centralizado, ya que todos los registros realizados por cada integrante del departamento de contabilidad van directamente a la base de datos del sistema.

Teniendo en claro que un sistema de información contable sigue un modelo básico de tres pasos mediante los cuales se debe registrar, clasificar y resumir los hechos económicos, ofreciendo así control, compatibilidad, flexibilidad y una relación aceptable de costo/beneficio. La principal comunicación que involucra el proceso contable, es con quienes estén interesados en interpretar esta información para así ayudar a una correcta toma de decisiones, siendo esto una de las partes fundamentales en la viabilidad de una organización.

Frutícola Olmué no es la excepción, ya que esta presenta un detallado plan de cuentas en el cual se reflejan claramente todos los hechos económicos, que son clasificados en cuentas específicas muy bien detalladas, las cuales posteriormente son resumidas su respectiva cuenta principal mostrada en el balance general.

La información presentada en los estados financieros que son analizados por los socios, como ya se sabe, es mostrada por la entidad como un todo, esto debido a que no cuentan con un centro de costos mediante el cual se pueda detallar los costos incurridos por tipo de producto y de esta manera saber cuales fueron los egresos por cada producto en particular, para así posteriormente ser comparados con los ingresos recibidos por estos. Sin embargo extra contablemente se realizan cálculos específicos para la toma de decisiones.

1.4. Proceso de registro de existencias

Frutícola Olmué al no tener centros de costos mediante los cuales se lleve un control de los costos y gastos incurridos en cada proceso, tiene un proceso de registro de sus existencias muy simple ya que solo es registrado contablemente la factura de compra al momento de ingresar las materias primas a la planta, para luego cuando son vendidas ser registrada la factura de venta. Como esta es una empresa principalmente exportadora, el momento en el cual registran la venta es cuando zarpa la nave, lo cual es coordinado por el departamento comercial ubicado en Santiago.

Todos los costos y gastos incurridos en el proceso de producción son registrados en las cuentas de resultado, diferenciándose los costos y gastos indirectos de los directos, sin diferenciar los costos incurridos en ningún tipo de producto. Sin embargo, la empresa detalla muy bien en su plan de cuentas los costos y gastos específicos incurrido en el proceso completo.

El hecho de no poder diferenciar los costos y gastos por producto representa claramente una deficiencia del sistema contable de Frutícola Olmué, ya que al implementar un centro de costos beneficiaria tanto la toma de decisiones como la implementación de la nueva normativa.

1.5. Análisis del Plan de Cuentas

El plan de cuentas de Frutícola Olmué como el de cualquier empresa esta constituido tanto por las cuentas presentadas en el Balance General y Estado Resultado, como por las cuentas que detallan las diferentes partidas que incluidas dentro de estas cuentas principales.

El detalle incluido dentro del plan de cuentas si bien es cierto es muy completo, se puede observar que no existen cuentas representativas de los

distintos procesos existentes dentro del proceso productivo de la empresa, como por ejemplo:

- a) En el detalle de las cuentas de activo fijo, podría existir un detalle de las maquinarias que permita diferenciar aquellas utilizadas en un proceso en particular, como es el caso del proceso productivo de espárrago que cuenta con maquinarias específicas solo atribuibles a este, como también aquellas maquinarias utilizadas en varios procesos, como es el caso de las maquinarias congeladoras y líneas, sobre las cuales se puede trabajar en buscar una adecuada forma de asignación o distribución.
- b) Igual detalle es requerido en las cuentas de resultado, ya que dentro de estas no se puede diferenciar aquellos costos ni gastos incurridos en los distintos procesos, solo encontramos una clasificación en los costos directos específicamente en las materias primas en donde éstas son subdivididas en materia prima fresca-congelada (frutas) y materia prima salmuerada-deshidratada (hongos), esto principalmente debido a que la empresa no cuenta con centros de costos donde se pueda diferenciar por ejemplo la mano de obra incurrida un proceso en particular. También los costos indirectos de fabricación que son igualmente difíciles de asignar a cada proceso.

Al observar el Balance General y Estado Resultado que la empresa muestra tanto a su gerente general como a sus socios, existen cuentas sobre las cuales se pueden emitir ciertas observaciones como:

- a) Dentro del Activo Circulante encontramos la cuenta provisión de ingresos, que si bien es detallada en el plan de cuentas con la provisión de ventas, provisión de bonificaciones y provisión otros ingresos, requiere de una explicación puesto que la empresa trabaja a pedidos y además exporta, esta refleja en su balance general los futuros ingresos de los productos que

ya estas vendidos, pero se encuentran en almacenamiento o en tránsito al 31 de Diciembre.

- b) En el Activo Fijo encontramos la cuenta Útiles de proceso, esta cuenta si bien representa las bandejas, bins y la ropa de trabajo utilizada en el proceso, se puede observar que el nombre no es representativo ya que este tipo de nombre es utilizado para cuentas de resultado, por lo que sería recomendable nombrar a estos bienes como Artículos de proceso.
- c) En el caso del Patrimonio se incluye la cuenta de depreciación acumulada, la cual claramente esta mal clasificada, ya que esta si bien es cierto tiene tratamiento de pasivo, es una cuenta de activo, por lo que se debe presentar dentro del balance general en los activos fijos disminuyendo, ya que es una cuenta complementaria de dichos activos, y su fin es mostrar el desgaste en el tiempo de dichos activos fijos.
- d) Dentro de la cuenta gastos fuera de explotación presentada en el estado de resultado, encontramos incluida en el detalle del plan de cuentas, las contribuciones, estas representan un crédito contra el impuesto por lo que se encuentra mal clasificada, ya que se debería presentar como un activo y no como un gasto.

Luego de realizar un análisis crítico a la contabilidad de Frutícola Olmué y de conocer el detalle de cómo registran y clasifican los distintos hechos económicos, se puede concluir que la solo en las cuentas de resultado existe mayor detalle referido a la actividad desarrollada, ya que específicamente en la parte de los costos son clasificados por materias primas fresca-congelada, deshidratada y salmuerada, siendo los dos últimos los distintos tipos de hongos comprados. Sin embargo, la cuenta más detallada es la de los ingresos, que es donde se encuentra la única clasificación por producto, lo cual claramente presenta un beneficio para la toma de decisiones.

Universidad del Bío-Bío

En relación a sus principales clientes se diferencia en su sistema contable los que son nacionales de los extranjeros, y al respecto de las áreas geográficas que la empresa abarca no se encuentra nada reflejado en su sistema.



2. SUCESIÓN SALVADOR YANINE ABADI

Detalle Persona Jurídica	
RUT	81734000-8
Razón Social	Sucesión Salvador Yanine Abadi
Domicilio	Camino Viejo a Chillán S/N
Ciudad	Bulnes VIII Región
Patrimonio	3.569.554.681
Capital Social	3.569.554.681
Estado Resultado	177.955.785
Representante Legal	Guillermo José Yanine Milad

FUENTE: SENCE (Servicio Nacional de Capacitación y Empleo)

Sucesión Salvador Yanine Abadi, es una empresa familiar que inicia sus actividades en la década de los cuarenta, en un principio se dedicó exclusivamente al sector industrial Molinero, centrandó su mayor actividad en la elaboración de harina de trigo, como también en la producción de subproductos como la harinilla y afrecho. Pero luego con el transcurso del tiempo, tomaron la decisión de ampliarse en el rubro agrícola, incorporándose de esta manera en el negocio de la crianza de ganado porcino. En la actualidad la Sucesión Salvador Yanine es reconocida a nivel nacional por la calidad de los productos que ofrece a sus consumidores tanto en la elaboración de harina, como también en el área de crianza y producción de cerdos, su gerente las identifica claramente como unidades de negocio, con características totalmente distintas, la única coincidencia es que ambos mercados son muy fluctuantes y dependen mucho de factores externos por el hecho de ser parte del rubro agrícola.

Esta empresa como su nombre bien lo indica es una Sucesión, la propiedad y todos sus derechos están divididos en dos personas que son parte de la familia Yanine, que son la madre y su hijo Guillermo Yanine Milad, los cuales poseen el 50% cada uno de todos los bienes tanto en molinos como de la productora de cerdos.

Esta empresa fue seleccionada por dedicarse exclusivamente a actividades agrícolas, ya que así se puede proceder a realizar un análisis adecuado de todas

sus actividades y poder cumplir con el objetivo, que es el de poder realizar una segmentación adecuada y que sea un aporte para la empresa en análisis. Además del factor disposición y cooperación del personal de la entidad para el desarrollo de la investigación.

En la actualidad existen alrededor de 110 trabajadores en la empresa los cuales están repartidos de acuerdo a sus capacidades en los tres lugares donde se encuentran las naves o planteles de cerdos, uno de ellos y el más alejado se localiza camino a Cato en el Km. 22 en donde se encuentra el proceso de engorda de los cerdos, y los otros dos en la ciudad de Bulnes como a 2 Km. de la planta, dedicados a las primeras etapas del lechón y su destete. Esta ubicación es netamente por un tema ambiental, ya que el olor característico de los cerdos hace imposible una ubicación más cercana al sector urbano. Además el SAG (servicio agrícola ganadero) se pronuncia constantemente con respecto al tema ambiental, restringiendo la ubicación de los pabellones a lugares alejados de las ciudades.

La administración de la empresa es la misma tanto para la parte agrícola como la pecuaria, la diferencia radica en que los centros de costos son independientes, por la particularidad de cada rubro. Sus estados reflejan los resultados de la empresa como un todo, sin embargo a nivel interno la empresa diferencia claramente la proporción de ganancias por rubro, ayudando esto a una mejor toma de decisiones.

Debido a que el margen de facturación mensual es en promedio de 200 a 300 millones, la empresa está pensando en un futuro muy próximo en pasar de ser una sucesión a una sociedad anónima cerrada.

2.1. Proceso productivo

Como se mencionó anteriormente la empresa cuenta con dos unidades de negocio, las cuales son claramente identificables en la compañía. A continuación se profundiza un poco más de cada una de ellas:

2.1.1 Molino Yanine

En cuanto al Molino Yanine podemos mencionar que tiene una cobertura desde la segunda región de Antofagasta hasta Chiloé décima región, manteniendo sucursales propias en la octava región en las ciudades de Concepción, Lebu, Cañete, Curanilahue y Tomé. Se debe mencionar que la empresa no tiene cultivos propios de trigo, toda su producción de harina es producto del trigo que compra a los agricultores de diversas zonas.

En cuanto a los productos que ofrece tiene una amplia variedad de líneas de productos, a continuación se mencionarán alguna de ellas:

- ✦ **Harina Especial Panadera:** tiene una presentación especial de 50 Kilos en envases plásticos y géneros. El uso de esta harina está destinado solo a un trabajo mecánico, por lo cual, no se recomienda un agregado adicional de aditivos debido a que es enriquecida con complejos enzimáticos de última generación

- ✦ **Harina Todo Uso:** harina flor superfina desarrollada para la elaboración de diferentes productos (preparación de diferentes masas y rosticería) de 3, 5, 10 y 20 Kg. en presentación de género y papel, además de 40 y 50 Kg. en envases de género.

- ✦ **Harina Reportera:** con y sin polvos de hornear, productos elaborados para la preparación de masas finas, además un nuevo producto llamado

pre-mezcla para pan amasado, todos ellos con presentación de 1 Kg.

- ✦ **Harina Integral:** producto 100% natural, posee un alto contenido de fibras y bajas calorías, por lo cual es comúnmente utilizado como un alimento dietético. Se encuentra en presentaciones de 3 y 50 Kg.

- ✦ **Pre-Mezcla Pan Amasado:** producto elaborado sobre la base de ingredientes incorporados en formulación, para ser utilizada en forma casera, sin necesidad de agregados tradicionales. Solo se requiere agregar agua tal como lo especifica en la rotulación del envase, este se comercializa solo en envases de 1 kilo y en papel especial para mantener la duración y calidad del producto.

2.1.2. Crianza y Producción de Cerdos

Con respecto al subsector pecuario, el cuál se concentra principalmente en una de las áreas de Yanine, que es la producción de cerdos, se puede mencionar que este subsector comprende aquellas empresas que se encargan de la crianza y engorda de ganado porcino. También que la mayoría de las empresas de este rubro están integradas hacia delante, ya que resulta muy difícil competir sólo como un productor.

Hoy en día el crecimiento del consumo de carne de cerdo se relaciona con la capacidad de ofrecer nuevos productos con un mayor valor agregado satisfaciendo las necesidades de los consumidores, es por esto que la Sucesión Salvador Yanine no se ha quedado atrás y va a la par en la tecnología y calidad de sus productos. Toda su producción es vendida a pedido a una empresa faenadora ubicada en la ciudad de Talca llamada Coexca S.A. con la cual esta integrada hacia delante, ya que uno de los dueños de la empresa es parte del directorio de esta faenadora. Se despachan cerdos todas las semanas, vendiéndole mensualmente alrededor de 2.000 animales, pesando alrededor de 109 a 128 kl.

Coexca exporta el 100% de su producción, esta es una de las más importantes en el mercado en relación a volúmenes de exportación, su producción es sometida a rigurosos estándares de calidad, los cuales son igualmente traspasados a la parte productiva, ya que esta es la base para obtener productos saludables y de alta calidad, es por esto la importancia de que Yanine cumpla igualmente con todos los estándares de calidad.

La carne de cerdo actualmente es muy apetecida en gran parte del mundo, especialmente por el mercado japonés quienes consumen el 39% de toda la producción nacional, al igual que Corea del Sur con un consumo de 25%.

Otro punto muy importante son los cortes, los cuales son producto del faenamiento del cerdo, en la siguiente tabla se dan a conocer los principales cortes porcinos que son exportados.

Principales Cortes de Cerdo Exportados

Lomo Vetado
Paleta
Punta Paleta
Lomo Centro
Chuleta Centro
Filete
Panceta con Tecla
Pierna Entera
Patas y Manos
Pernil Mano
Pernil Pierna
Cuero
Grasa
Trimmings

FUENTE: ASPROCER

Con respecto a la carne de porcino existen razas de cerdos los cuales son exigidas por la empresa faenadora, los machos y hembras reproductores son adquiridos como activos, teniendo por lo tanto un tiempo de vida útil. Esto por que

la empresa se dedica al proceso de fertilizar y a crianza de cerdos, teniendo este una secuencia de tiempo cercana en gestación de 4 mese y de crianza 5 meses, estando listos para su venta en 9 meses.

Las hembras reproductoras o también llamadas abuelas, pueden tener flujos hasta de 4 pariciones en el año de alrededor de 8 a 10 crías, estas tienen un periodo de vida útil de 2 a 3 años, después de este del transcurso de este tiempo son vendidas como cerdos de desecho a un menor valor debido a su desgaste.

Se debe tener mucho cuidado con respecto a las mortalidades al momento de la parición, ya que cada cerdo muerto en el parto significa una pérdida para la empresa, al igual que con los virus o enfermedades que pueden ser adquiridas en los pabellones, para ello la correcta y debida limpieza evitan este tipo de consecuencias desastrosas para la empresa.

La cadena que comprende el sistema productivo para la obtención de carne de cerdo es la siguiente:

- ✚ **Sector Monta:** Sector en que ingresan hembras antiguas provenientes de las maternidades y las hembras de reemplazo. Las hembras son puestas en corrales individuales donde permanecen hasta ser preñadas por monta natural o inseminación artificial. Aquí también se encuentran los machos reproductores o para la inseminación artificial.
- ✚ **Sector Hembra Preñada:** Una vez que la hembra ha quedado preñada es llevada a la sala de gestación, permaneciendo en este sector alrededor de 114 días, hasta dos o tres días antes del parto. En este sector la hembra permanece en corrales individuales en donde recibe una alimentación restringida para que no engorde demasiado y no tenga problemas en el parto.

- ✦ **Sector Maternidades:** Las hembras son trasladadas al sector de maternidades a los 114 días de gestación a un área previamente calefaccionada. Al momento del parto la hembra no recibe alimento. Al segundo día la alimentación y el agua se les da sin restricción.

- ✦ **Hembras de Reemplazo:** Las hembras de reemplazo son aquellas que ocuparán el lugar de las hembras reproductoras que serán eliminadas por término de la vida productiva, problemas reproductivos, sanitarios, etc. Estas pueden provenir directamente del lechón destetado, del sitio II, del sitio III o ser compradas.

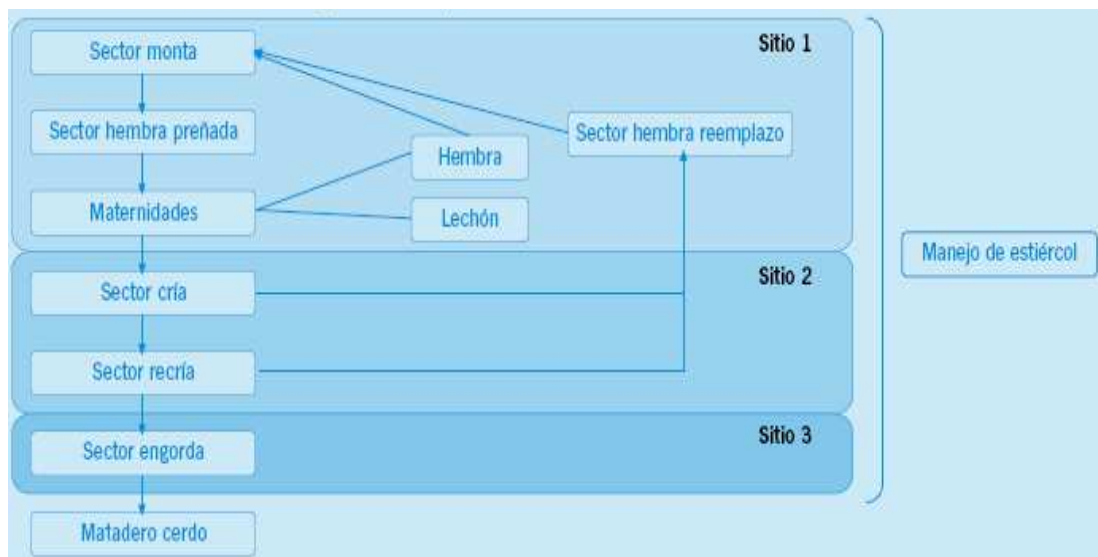
- ✦ **Sector Cría:** Los cerditos recién destetados son ingresados a las jaulas de crías (piso elevado y alrededor de 10 cerditos por jaula) y con una temperatura media de 25° C.

- ✦ **Sector Recría:** Cumplidos los 45 días de vida son trasladados a jaulas en el piso, sin control de temperatura y con una ración sólida durante 15 días para así, al día 60 alcanzar un peso entre 25 a 30 kilogramos.

- ✦ **Sector Engorda:** Este periodo dura aproximadamente 90 días, obteniéndose cerdos de alrededor de 100 a 120 kg. de peso. A este sector generalmente llegan los cerdos de los mismos corrales de la etapa anterior, manteniéndolos así para evitar peleas y que se dañen entre ellos mismos.

En el siguiente esquema se puede apreciar de una mejor manera todas las etapas que implica para la empresa la producción porcina:

Etapas del Sistema Productivo Porcino



FUENTE: APL (Acuerdo de Producción Limpia)

La empresa trabaja en base a APL (acuerdo de producción limpia) que consiste en una certificación que exige la ASPROCER (asociación gremial de productores de cerdos de Chile), el objetivo del acuerdo es cubrir los aspectos ambientales que trascendieran en el cumplimiento de la normativa ambiental vigente y el buen manejo de los plantales productores porcinos, esta se desarrolla a partir de tres linamientos de los cuales el gerente de Salvador Yanine hace mucha referencia:

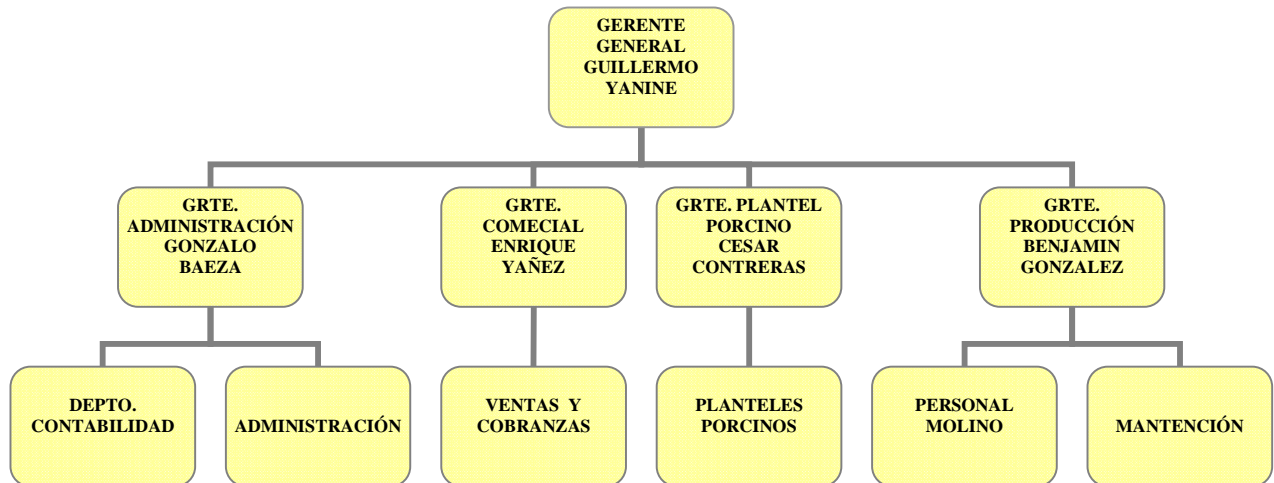
- a) Evaluación del cumplimiento de las acciones comprometidas en el acuerdo;
- b) Evaluación del impacto ambiental del cumplimiento de las acciones (manejo de sistemas de limpieza);y
- c) Evaluación Económica del Acuerdo (costos y beneficios)

2.2. Gestión Administrativa y Contable

Como ya se mencionó anteriormente la administración de Yanine se realiza de la misma manera para ambas áreas de negocio en un solo lugar físico, la diferencia de esta compañía radica en sus centros de costos, ya que están

separados por cada área que opera bajo un mismo gerente. A su vez para la toma de decisiones presentan estados financieros separados como un control interno de la compañía, esto se presenta como una ventaja, sabiendo con exactitud los ingresos y gastos que se incurren en cada unidad de negocio.

A continuación se presenta el organigrama de la empresa, el cual como se puede ver tiene una estructura funcional, la cual se caracteriza por la delegación de autoridad en departamentos.



FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA

Como Yanine es una empresa integrada hacia delante en el negocio de los cerdos, por lo tanto sus precios son acordados con la empresa faenadora. En cuanto el pago del cerdo se realiza de acuerdo a su peso, es decir, la facturación se realiza una vez que el cerdo llega a la faenadora, ya que en el traslado se produce una pérdida de peso de los cerdos producto de orina y deposiciones, por ejemplo un cerdo sale de Yanine pesando 100 Kg. y llega a la faenadora pesando 98Kg, de este último peso ellos faenan y determinan un peso por vara, es decir, el cerdo sin vísceras (cabeza, cuero, patas) y sobre ese peso final ellos facturan el 81% del rendimiento del cerdo.

En el caso del molino el precio de la harina de variadas categorías estos son fijados en base a las condiciones de mercado, ya que este sector industrial en particular en el caso de los productos agrícolas es muy fluctuante.

En el siguiente esquema se muestra la presentación de las cuentas utilizadas por la Sucesión Salvador Yanine en la presentación de su balance general, el cual como se sabe es el documento que muestra en un momento determinado la posición financiera de la empresa, estos son mostrados en un formato de 8 columnas detallando claramente todas las diferencias. Sus balances los realizan semestralmente por políticas internas con el fin de poder tomar decisiones oportunas.

La empresa realiza un balance general y estado de resultado por ambos negocios, los cuales son presentados a su gerente general quien evalúa cual de ellos tiene mayores rentabilidades, con el fin de tomar todas las decisiones de la compañía.

Sucesión Salvador Yanine Abadi			
Balance General			
Por el periodo comprendido entre el xx/xx			
ACTIVO	\$	PASIVO	\$
ACTIVO CIRCULANTE		PASIVO CIRCULANTE	
Disponible		Obligaciones con Bancos e Instituciones Financieras	
Deudores por ventas		Cuentas por pagar	
Doc. y Cuentas por cobrar		Documentos por pagar	
Existencias		Acreedores varios	
Deudores varios		Retenciones	
Doc. Y Ctas. Empresas Relacionadas		Dividendos por pagar	
Impuesto por recuperar		Cuentas por pagar Empresas Relacionadas	
Gastos Pagados por Anticipado		Retenciones	
Retiros socios			
Otros activos circulantes			
Total Activo Circulante		Total Pasivo Circulante	
ACTIVO FIJO		PASIVO A L/PLAZO	
Terrenos		Obligaciones Bancos. E Instituciones Financieras	
Construcciones y Obras de Infraestructura			
Maquinarias y Equipos		Total Pasivo a Largo Plazo	
Muebles y Útiles			
Vehículos			
Herramientas		PATRIMONIO	
Instalaciones		Capital Pagado	
Otros activos fijos		Revalorización Capital	
		Utilidades Retenidas	
Total Activo Fijo		Utilidad (Pérdida) del Ejerc	
		Total Patrimonio	
Total Activo		Total Pasivo	

SUCESIÓN SALVADOR YANINE ESTADO DE RESULTADO Por el periodo comprendido entre el xx/xx y xx/xx	
	\$
Resultados Operacionales	
Ingresos por ventas	
Total Ingresos	
Menos	
Costos de Venta	
Costos Indirectos Producción	
Total Costos de Explotación	
Margen Bruto	
Egresos Operacionales	
Gastos de Administración y Venta	
Total Resultados Operacionales	
Resultados no Operacionales	
Resultado Antes de Corrección M. e Impuesto	
Más	
Corrección Monetaria	
Menos	
Impuesto a la Renta	
Resultado del Ejercicio Utilidad (Pérdida)	

2.3. Sistema Contable

Para comenzar a hablar sobre sistemas contables debemos mencionar que desde que surgieron las empresas, sus dueños, socios o administradores han requerido manejar constantemente información interna para la toma de decisiones, esta información debía satisfacer las necesidades del momento, basados principalmente en sistemas de contabilidad y de costos tradicionales. Sin embargo, con el correr del tiempo las organizaciones se han tenido que ir adaptando al crecimiento de los negocios, volumen de operaciones, gama de productos, economía fluctuante, cambios políticos, legales y principalmente el desarrollo masivo de la tecnología de la información.

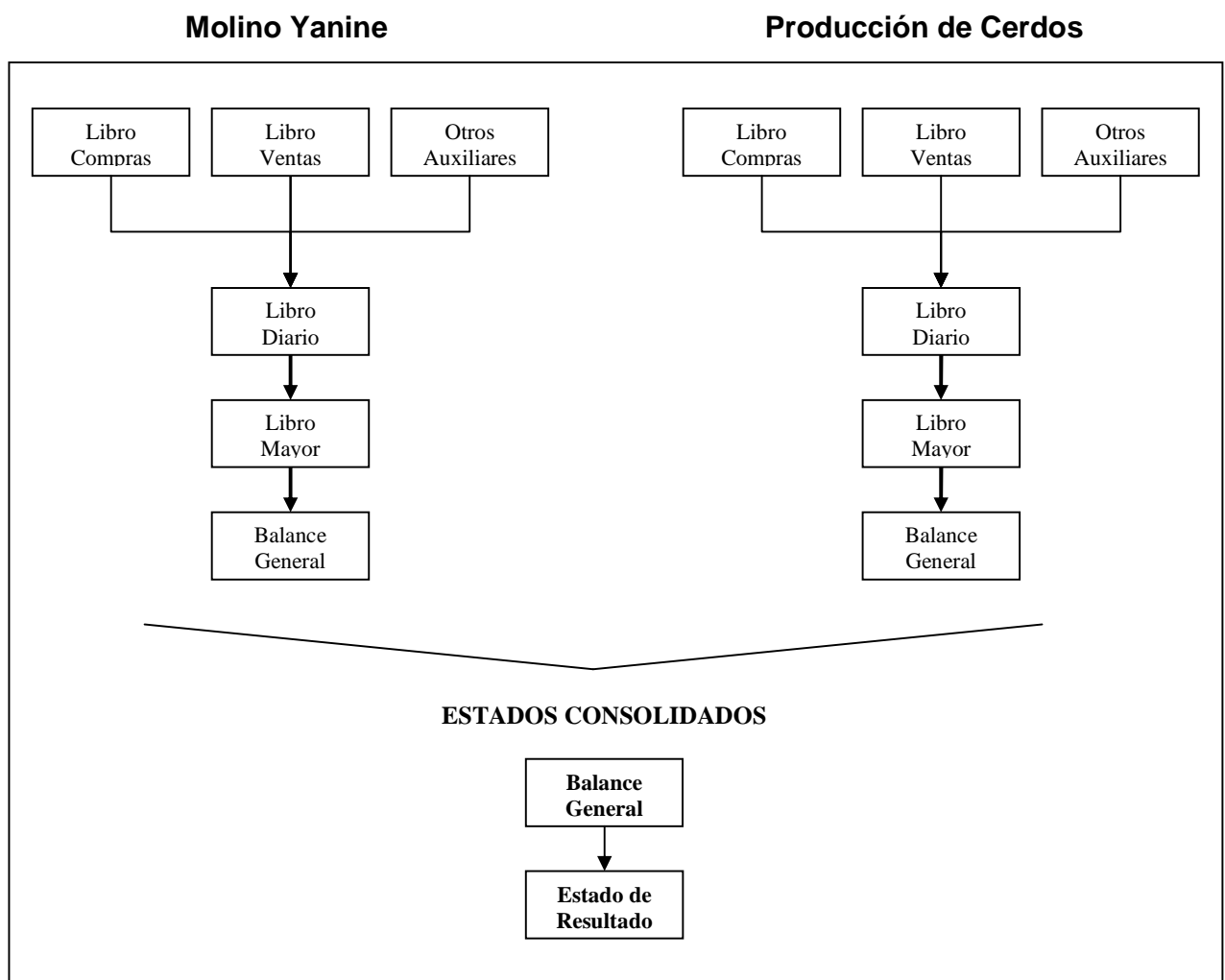
Además, debemos mencionar los factores externos que influyen directamente sobre el mercado, y como consecuencia de esto las empresas deben constantemente ir desarrollando o mejorando nuevos sistemas contables que le permitan optimizar e integrar los elementos del proceso interno.

El entorno de la era de la información, exige tanto para las organizaciones fabricantes, distribuidoras y de comercialización, como también para aquellas organizaciones que prestan servicios, tener nuevas capacidades tecnológicas con el fin de obtener éxito competitivo.

A continuación se realizará un enfoque global de la empresa, manteniendo presente el principal objetivo de los registros contables, que es la importancia que tienen los flujos de información contable para la toma de decisiones.

Sucesión Salvador Yanine es una empresa mediana, sin embargo, el tema de orden y registro es muy importante, son ordenados con la información que manejan y procuran constantemente realizar revisiones a los centros de costos tanto del molino como de la productora de cerdos.

La empresa lleva un sistema de contabilidad centralizada, ya que todas las divisiones de la empresa se integran como una jerarquía. Contablemente se registrará mediante el uso de un auxiliar de compra y venta de cada negocio, con el apoyo de un sistema de ERP, este tendrá como finalidad centralizar diariamente los hechos económicos en los libros respectivos, generando estados de resultado individuales, para luego concluir con los estados consolidados.



FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA

2.4. Proceso de Registro de Existencias

Como se mencionó anteriormente la empresa apoya todos sus registros en el sistema ERP el cual receptiona, registra y procesa toda la información ingresada, además de contar con la ventaja de tener un centro de costos el cual controla todos los desembolsos de ambas unidades de negocio.

En cuanto al molino y su proceso de compra de materia prima, el cual se basa exclusivamente en la compra de trigo que se registra de acuerdo a las dos etapas que tiene en su proceso, cuando se compra se registra a la cuenta materia prima (trigo) y una vez que es sacado del molino el proceso es finalizado y se registra como un producto terminado y listo para su venta. Por otro lado en el tema de los costos y gastos, se lleva un registro de ellos en los respectivos centros de costos, es el caso de la mano de obra directa, envases con publicidad, al igual que los aditivos que se agregan en el proceso, son todos considerados para poder establecer un precio de mercado. El pago de proveedores se realiza con un máximo de 30 días y se vende otorgando un crédito de 30 a 60 días dependiendo del cliente. Sus principales clientes son supermercados y distribuidoras, los cuales compran casi toda su oferta de su producto estrella, es decir, la harina especial panadera.

Para el negocio de los cerdos tanto el macho reproductor como la hembra reproductora, también llamada abuela son registrados como “cerdos reproductores”, un animal es estos y con las características exigidas puede llegar a costar \$3.500.000 los berracos, con una vida útil de 1000 días y las abuelas hasta \$1.000.000, teniendo una vida útil basada en ciclos productivos, una vez que cumplen su vida útil son vendidos a un menor costo y registrados en la cuenta “cerdos de desecho”.

Con respecto a los cerdos recién nacidos son cuidados y registrados en la cuenta “Cerdos” a través de todas sus etapas y hasta su venta, y todos los costos

que se incurran en ellos ya sea de vacunaciones, alimentos y otras mantenciones son manejados de acuerdo a cada una de las etapas que van pasando la primera de ellas reproducción, maternidad, recría, crianza y por último la etapa de engorda, en donde el cerdo queda listo para su venta. Como se había mencionado anteriormente todos los costos hasta el traslado de los cerdos a la empresa faenadora, es decir, los costos de fletes, son manejados por el centro de costos y considerados al momento de acordar el precio de venta por cada kilo de carne porcina.

2.5. Análisis del Plan de Cuentas

El Crecimiento continuo de las empresas va haciendo más compleja la interacción entre las distintas áreas. El aumento del volumen de las transacciones comerciales, hace necesaria la departamentalización, de esta manera se deben establecer mecanismos que permitan una interacción. Esto se logra básicamente con la implementación y uso de un plan de cuentas, el cual es una nomina de cuentas que utiliza la empresa en relación al giro y operaciones que realiza, en este caso de una empresa productora.

Todas las empresas deben confeccionar su propio plan de cuentas, de acuerdo a las necesidades de información y control que en ella se requieran. El nivel de información y control que se desea va a depender del grado de análisis que tenga el plan de cuentas. La finalidad de un buen plan de cuentas se hace evidente desde el momento de iniciación de la empresa, ya que sirve de base para organizar el sistema contable.

En cuanto al plan de cuentas de Salvador Yanine se puede mencionar que la entidad entrega a sus consumidores dos productos que requieren de un proceso en cada unidad de negocio, pero sin embargo la empresa adopto un plan de cuentas de una empresa comercializadora, lo cual llama la atención al realizar el análisis.

Otro punto importante de destacar, es que tanto en el negocio de cerdos como en el molino, los activos fijos que actualmente existen no se han depreciado ninguna vez, es decir la cuenta depreciación y/o depreciación acumulada según el método, actualmente no existen en el plan de cuentas ni en el balance general de la empresa. Esta es una gran falencia de Salvador Yanine ya que los activos que posee se caracterizan por tener una vida útil relativamente larga y ya sea por el uso y además el transcurso del tiempo se van haber afectados por un deterioro físico que no es registrado por la empresa.

Además otra gran falencia con respecto a la depreciación es que esta cuenta influye en el resultado del balance, y por consiguiente en la determinación de la renta imponible que sirve de base para el cálculo del impuesto a la renta.

En el caso del negocio de la producción porcina, sería de gran ayuda poder contar con una cuenta para cada etapa del cerdo, actualmente la empresa lleva todos los registros en base a la cuenta "Cerdo", desde que el animal nace hasta el momento de venderlo.

2.6. Sistema de Control Interno

El sistema de control interno en Yanine considera otro aspecto de la contabilidad, relacionada con el control de administrar los activos de la empresa, lo que se conoce con el nombre de control interno. La empresa se para el desarrollo de este control comprende una serie de herramientas o factores de medición, que le permitan:

- ✚ Proteger sus recursos, ya se trate de efectivo, valores o existencias, de los riesgos de mermas, fraudes o sustracciones.

- ⊕ Asegurar que la contabilidad cumpla con los requisitos básicos de la información: veracidad y exactitud.
- ⊕ Verificar que se estén cumpliendo las políticas generales de la empresa y los procedimientos preestablecidos para la consecución de un proyecto.
- ⊕ Medir la eficiencia de las operaciones realizadas por las divisiones de la empresa.

Con lo planteado anteriormente se demuestra que la empresa, a pesar de su tamaño, cuenta con una organización en cuanto a sus operaciones y contabilidad respectivamente.

El centro de costos de cada una de las actividades, tanto molino y productora de cerdos, permiten conocer el movimiento de los diferentes desembolsos, todo con el fin de poder tomar las mejores decisiones y de una manera oportuna.



3. MASISA S.A.

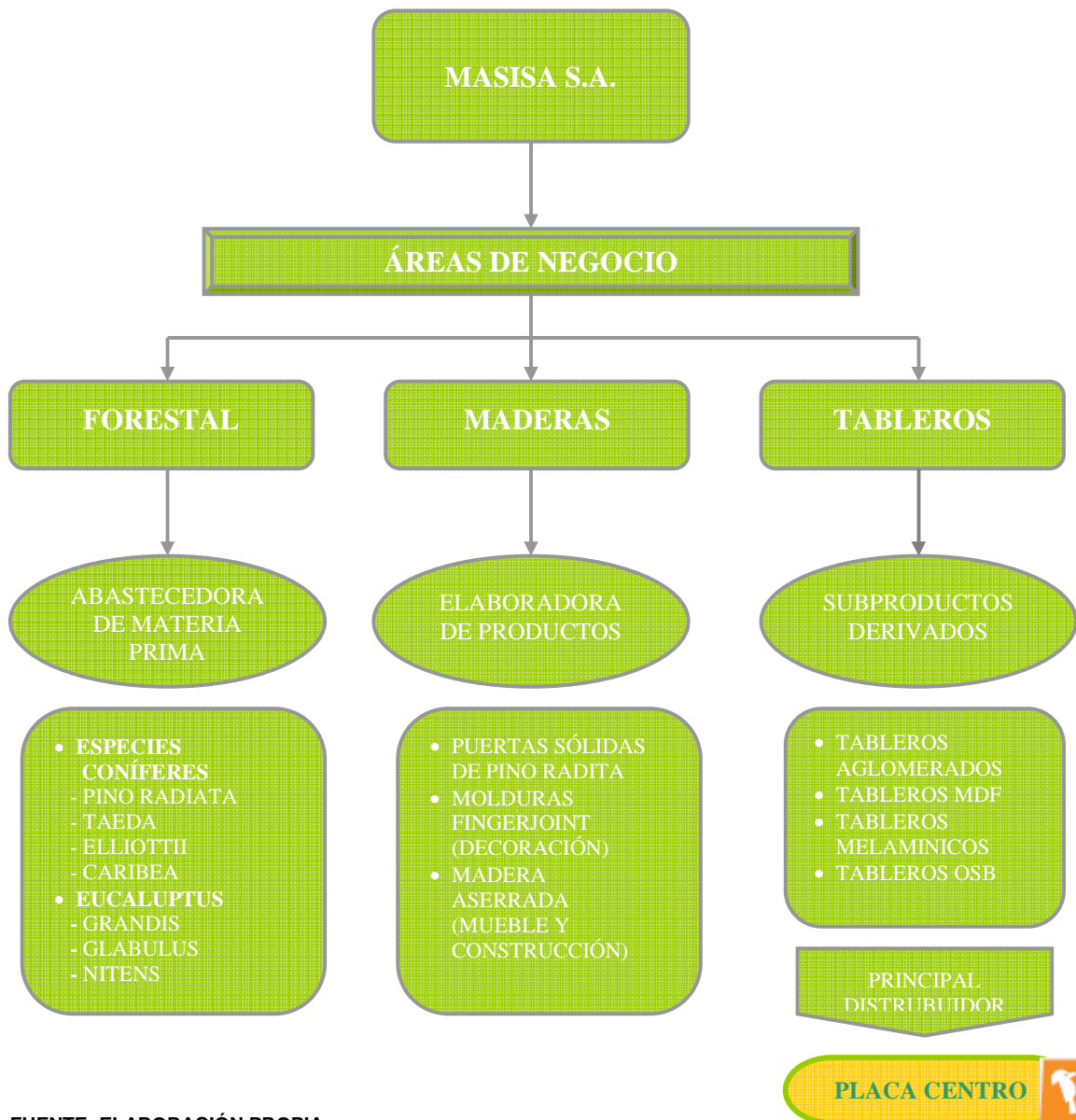
Detalle Persona Jurídica	
RUT	96.802.690-9
Razón Social	Masisa S.A.
Domicilio	Apoquindo # 3560 of. 10
Patrimonio	US \$1.000.000
Capital Social	US \$1.000.000
Estado Resultado	US \$12.546
Representante Legal	Mario Díaz Mendoza Darío Araya Torres

FUENTE: SENCE (Servicio Nacional de Capacitación y Empleo)

Masisa S.A. (abierta) es una de las empresas líderes en América Latina que produce y comercializa productos de madera para muebles y arquitectura de interiores, y que además cuenta con importantes activos forestales que le garantizan la materia prima necesaria, abasteciendo toda la cadena productiva.

Masisa cuenta con tres divisiones que funcionan de manera sinérgica a la división central de tableros: Forestal, Maderas Sólida y Retail, las cuales le permiten generar valor y obtener mayor competitividad a la empresa. Sus tres divisiones funcionan de forma sinérgica, desde forestal que asegura el abastecimiento de fibra tanto a la división madera sólida como a tableros, luego madera sólida entrega subproductos a la división tableros la cual finalmente entrega sus productos a retail Placa Centro, quien es la encargada de la distribución de los productos finales, especialmente su producto estrella llamado comúnmente masisa o aglomerado.

A continuación se muestra en un esquema de cómo se divide la empresa, es decir, sus áreas de negocio y los principales productos ofrecidos por cada división:



FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA

División Forestal

Cuenta con un patrimonio de 244 mil hectáreas de plantaciones certificadas FSC, distribuidas en Chile, Argentina, Brasil y Venezuela. Este patrimonio de bosques juega un rol clave en la propuesta de valor de Masisa, ya que permite asegurar el suministro de fibra en el largo plazo acorde a la estrategia de crecimiento del negocio en los países donde está presente.

División Maderas

Procesa parte de los recursos forestales para generar productos de valor agregado, como por ejemplo molduras y puertas, y genera subproductos como astillas y aserrín que sirven como insumos para la fabricación de los tableros.

División Tableros

Su principal Red de distribución es Placa Centros, los cuales son una red de locales comerciales que operan bajo una misma marca y formato, actualmente existen 54 a lo largo de todo el país. Estas tiendas concentran todos los productos y servicios necesarios para el negocio del pequeño y mediano mueblista. En la actualidad Masisa cuenta con más de 300 locales en Latinoamérica.

Masisa S.A. fue elegida para realizar la investigación principalmente por su división forestal, ya que este rubro es el comprendido en el subsector silvícola el cual es objeto del tema en desarrollo. Es por ello que se limitará el análisis solamente a la división forestal.

MASISA FORESTAL CHILE

Masisa Forestal Chile como se mencionó anteriormente es la encargada de suministrar el abastecimiento necesario para las otras divisiones, es por esto que esta división es muy importante, ya que es el principio de todo el proceso productivo. El hecho de que Masisa S.A. sea su propio abastecedor de materia prima le brinda la posibilidad de entrar al mercado con precios más bajos y de esta forma poder ser más competitiva.

En cuanto a sus principales competidores se encuentran forestal Arauco S.A. y Mininco S.A., actualmente Masisa está en el tercer lugar a nivel nacional.

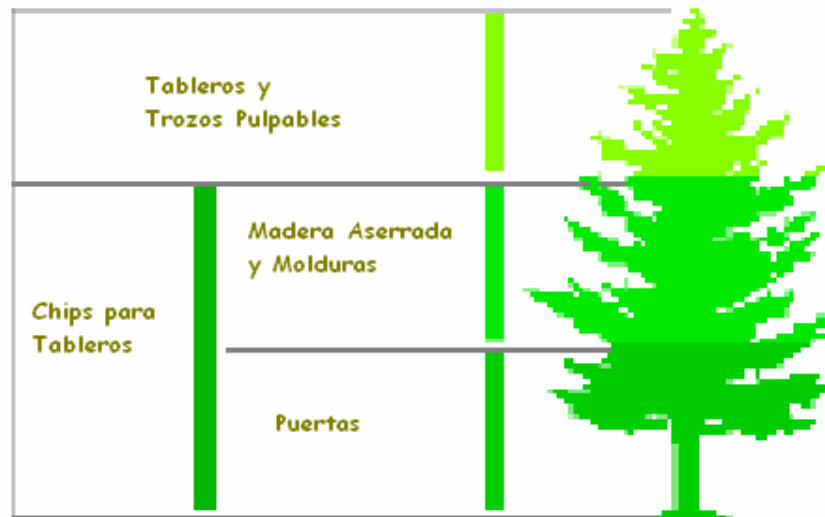
La mayoría de las plantaciones en Chile son de pino radiata y eucaliptos, dadas las condiciones y los atributos físicos de estas especies, además del factor crecimiento. Cabe mencionar que las especies varían según el país.

El consumo principal en las plantaciones cuando estas son bien manejadas son generalmente muy pocos, su principal insumo es el agua tanto para riego de los viveros y del consumo humano en campamentos, la cual es obtenida tanto por el agua lluvia, como por napas subterráneas. Otro insumo es el consumo de energía, el cual está reducido al transporte de trabajadores, materias primas y productos. Finalmente el uso de pesticidas y fertilizantes se encuentra regulado, usando por lo tanto solo productos autorizados. En cuanto a los químicos utilizados son exclusivamente para el control de insectos y roedores, además para la disminución de malezas y controlar los hongos en los viveros.

Para maximizar el valor de las plantaciones utilizan cuidadosos procesos de cosecha y selección, ya que la base del árbol es la de mayor valor por lo que al podarlos se eliminan los nudos de madera para así producir troncos de calidad, la parte alta del árbol es la de menor valor por lo que si esta presenta nudos sirve solo para pulpa. Es así como la cosecha es utilizada en la fabricación de distintos

productos como puertas y molduras de madera sólida a madera aserrada, los subproductos como chips y aserrín son utilizados para fabricar tableros.

Aprovechamiento del Pino



FUENTE: MEMORIA ANUAL MASISA 2006

En los últimos años, las certificaciones medioambientales se han convertido en un factor diferenciador en la industria. En numerosos mercados, y en particular en Estados Unidos, se está impulsando o incluso obligado a los productores que quieren continuar en el mercado a ofrecer productos con certificaciones ambientales. Este hecho hace de las plantaciones forestales renovables un activo crítico en la industria. La buena administración del patrimonio forestal es un factor clave para el desarrollo sostenible del negocio y para maximizar la rentabilidad del bosque. Las operaciones de forestales de Masisa cuentan con la certificación Forest Stewardship Council (FSC) de manejo forestal sostenible y sus medidas de manejo medioambiental se enmarcan en la norma ISO 14.001.

3.1 Proceso de Producción

La empresa posee viveros, que es el lugar donde puede realizar apropiadamente la obtención de las plantas a partir de las semillas. Todos ellos cuentan con los requisitos técnicos para su óptimo desarrollo, ya que de ello dependerán sus características de resistencia, como por ejemplo, la resistencia a factores externos ya sea clima o suelo. Los viveros realizan sus siembras en primavera, y una vez que las plantas han sido desarrolladas, se llevan a plantación en el invierno siguiente.

Una vez terminado su periodo en viveros, se continúa con las plantaciones que es el lugar donde se establece la planta en forma definitiva, específicamente donde se formará el bosque. Esta operación generalmente se lleva a cabo en el periodo de invierno, debido a que la planta se encuentra en un estado de inactividad causado por las bajas temperaturas, y además es favorable porque los suelos presentan gran cantidad de humedad lo cual representa una ventaja para la nueva plantación.

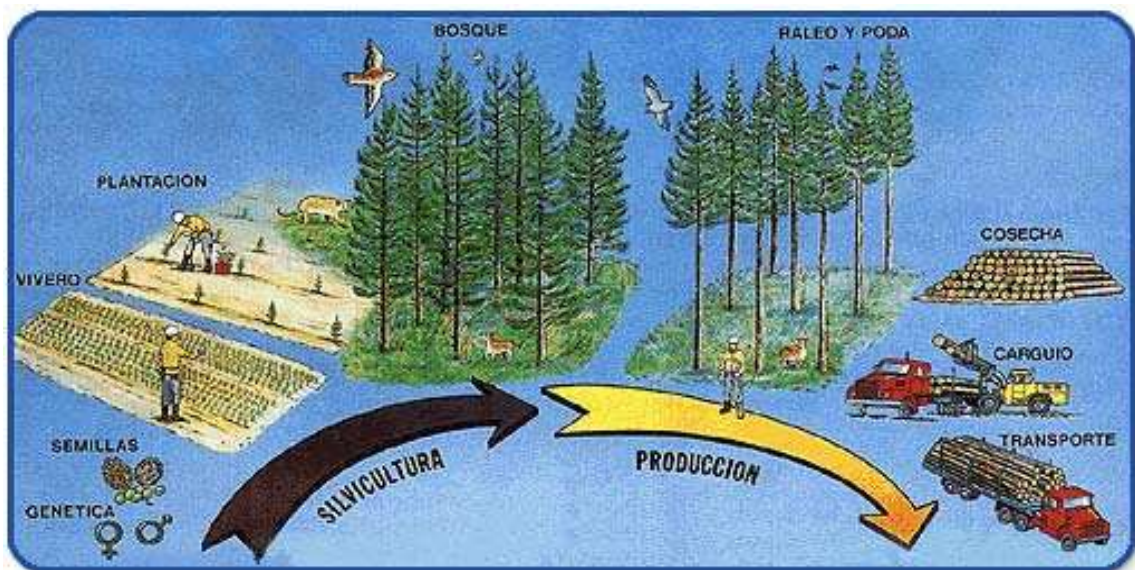
Una vez que se tiene la fecha de plantación lista, se procede a las actividades de preparación de la tierra o suelo con el objetivo de producir un árbol de gran calidad y poder obtener un crecimiento sano y óptimo de la plantación.

Luego que los árboles cumplen entre 11 o 12 años viene la etapa de raleo o poda que consiste en cortar todos aquellos árboles que no cumplen con las características debido a su espesor y tamaño, los cuales impiden el desarrollo óptimo aquellos árboles que si cumplen y que están en buenas condiciones. Estos árboles son vendidos a aserraderos más pequeños.

Después de haber cumplido los años estimados de plantación viene la cosecha forestal, que es donde se produce la tala de todos los árboles adultos que serán destinados a todos los requerimientos de la empresa. Por lo general cuando la madera se va a ocupar para mandarla a los aserraderos el periodo de plantación es de 20 a 25 años y cuando la madera va exclusivamente destinada a la exportación los años de plantación varían entre los 25 a los 30 años.

Para continuar con el proceso, una vez que todos los árboles adultos han sido cosechados, se trasladan a las dependencias de Masisa y sus distintas plantas para ser procesados.

A continuación con el esquema se pueden apreciar claramente todas las etapas que contempla la silvicultura:



FUENTE: TESIS DE ACTIVOS BIOLÓGICOS 2007

Una vez que los árboles son cosechados, el terreno donde sacaron estos árboles se reforesta, lo que quiere decir que se habilita nuevamente para seguir con las plantaciones, dando origen a un nuevo bosque nativo de producción.

3.2 Gestión Administrativa y Contable

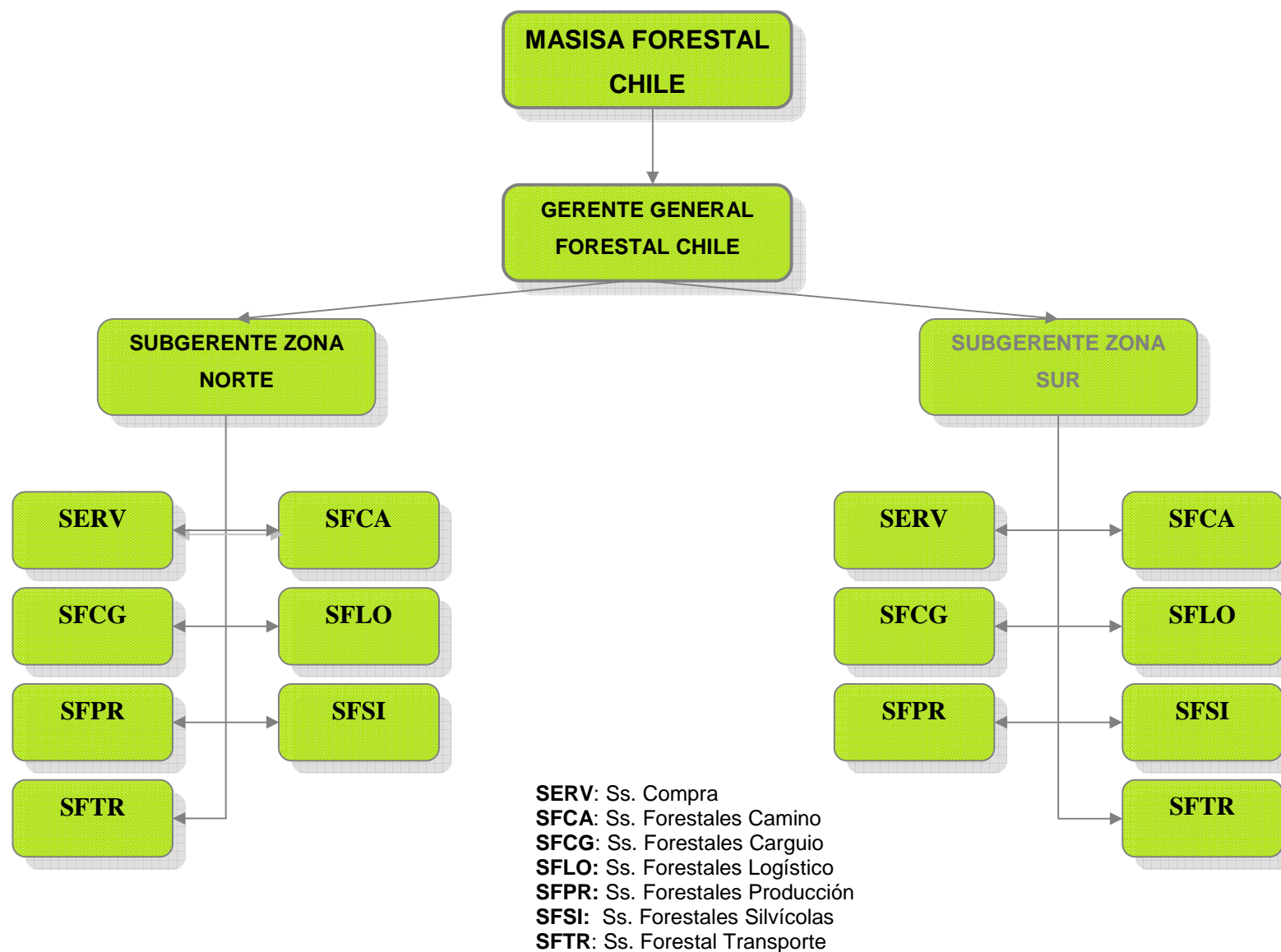
Masisa es una Sociedad Anónima abierta la cual esta obligada a presentar sus estados financieros en la superintendencia de valores y seguros, además el hecho de que esta empresa tenga sucursales en varios países se ha visto en la necesidad de presentar sus estados bajo la norma internacional y por lo mismo esta muy preparada para la adopción de esta normativa.

En la actualidad los estados financieros de Masisa Forestal son presentados trimestralmente, sin embargo mensualmente se organizan reuniones en las cuales se analizan los informes de redimiendo de forestal norte y sur. Trimestralmente se presentan estados financieros de forestal norte y sur, además del consolidado de toda la división forestal, de esta manera se puede tener claridad de cómo está el rendimiento de cada forestal por separado, al igual que la situación a nivel de país.

Si bien la división Forestal Masisa es internacional por lo cual tiene sucursales en distintos países, forestal Chile solo se preocupa de abastece constantemente los requerimientos de sus unidades de negocio maderas y tableros Chile.

En cuanto a su estructura organizacional, existe un gerente de la división forestal Chile Jorge Correa, que actualmente las oficinas están ubicadas en Chillán, exactamente en la panamericana norte Km. 5, en donde administra tanto la zona sur como la norte del país.

En el siguiente esquema se puede apreciar claramente la estructura organizacional de Forestal Chile, como se puede ver su estructura organizacional es funcional, ya que su principal característica es la delegación de autoridad.



FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA

Universidad del Bío-Bío

Masisa por el hecho de ser una sociedad anónima abierta como se mencionó anteriormente, está obligada a presentar sus estados financieros, los cuales son publicados y disponibles para cualquier usuario.

Cabe mencionar que la empresa debido su gran tamaño debe llevar un control exhaustivo de todos sus desembolsos al igual que con los ingresos que percibe.

A continuación se presentan los estados financieros que presenta Masisa Forestal Chile:

MASISA FORESTAL CHILE	
Balance General	
Por el periodo comprendido entre el xx/xx y xx/xx	
ACTIVO	PASIVO
ACTIVO CIRCULANTE	PASIVO CIRCULANTE
Caja	Bancos e Inst. Financ. C/Plazo
Bancos	Dividendos por Pagar
Valores Negociables	Cuentas por Pagar
Deudores por Venta	Acreedores Varios
	Dctos y Ctas por Pagar Emp. Relacionadas
Doc. Por Cobrar	Provisiones
Deudores Varios	Retenciones
Existencias	Impuesto a la Renta
Impuestos por Recuperar	Ingresos Percib. por Adelantado
Gastos Anticipados	Otros Pasivos Circulantes
Impuestos Diferidos	
Otros activos circulantes	
Total Activo Circulante	Total Pasivo Circulante
ACTIVO FIJO	PASIVO A LARGO PLAZO
Terrenos	Oblig. con el Público a L/Plazo
Construcción y Obras de Infraestructura	
Maquinarias y Equipo	Acreedores Varios L/Plazo
Plantaciones Forestales	Provisiones L/Plazo
Muebles, útiles y otros	Impuestos Diferidos
Repuestos	Otros Pasivos Largo Plazo
Equipos en tránsito	Total Pasivo a Largo Plazo
Obras en Curso	PATRIMONIO
Otros Activos Fijos	Capital Pagado
	Otras Reservas
Retasación Técnica	Utilidades Acumuladas
(-)Depreciación Acumulada	Utilidades Retenidas
Total Activo Fijo	
OTROS ACTIVOS	
Inversión en Emp. Relacionadas	
Menor Valor de Inversiones	
Doctos y CtaS. a Cobrar	
Emp.Relac.L/P	Total Patrimonio
Intangibles	
Amortización (menos)	
Otros Activos	
Total Otros Activos	
Total Activo	Total Pasivo

FUENTE: MASISA FORESTAL CHILE

ESTADO DE RESULTADOS - NEGOCIO FORESTAL			
ESTADO RESULTADO A OCTUBRE DE 2007	Real USD	PO 2007 USD	Variación USD
INGRESOS DE EXPLOTACIÓN			
Rollizo Pulpable de Eucaliptos			
Trozo Podado de Pino			
Trozo Aserrable de Pino			
Rollizo Pulpable de Pino			
Madera Nativa			
Otros (Semillas)			
COSTO DE EXPLOTACIÓN			
Madera En Pie			
Cosecha			
Carga			
Transporte			
Campamento			
Despacho			
Caminos			
Supervisión y Logísticos			
Ajuste de Rendimiento			
Ajuste Inv. Madera Aserrable y Pulpable			
Desafectaciones			
Otros			
Ajustes de Precios			
MARGEN DE CONTRIBUCIÓN			
GASTOS DE ADM. Y VENTAS			
ADMINISTRACIÓN			
Remun. Adm. Forestal			
Gcia. Div. Forestal			
Admin.Gral.Operac			
Medio Ambiente			
Segur y Salud Ocupac			
Resp. Social Área Norte			
Resp. Social Área Sur			
Gtos Grles Zona Sur			
Prev. de riesgo nort			
Prev. riesgo Sur			
Gastos Legales Operacionales			
Cabañas Relbún			
VENTAS			
Subger. Comercial Forestal			
RESULTADO OPERACIONAL			

FUENTE: MASISA FORESTAL CHILE

3.3 Sistema Contable

Masisa Forestal Chile trabaja con el conocido sistema contable SAP, el cual es centralizado, ya que cualquier registro que se realice en cualquier sucursal va a la misma base de datos del sistema, la utilización de este sistema es una gran ventaja para el desarrollo óptimo de todas las actividades que se realizan tanto en la división forestal como las otras divisiones.

Ahora bien, siguiendo con la idea planteada anteriormente, en la ciudad de Chillán la empresa en estudio tiene sus principales dependencias de forestales a lo largo de todo el país en ella se encuentra el gerente general de forestal Chile, por lo tanto el sistema contable se concentra exclusivamente en estas oficinas, es decir un sistema centralizado. Este tipo de sistema se aplica específicamente por que sus sucursales están geográficamente distantes de la casa central.

Todos los hechos económicos se registran y centralizan diariamente mediante al apoyo de libros auxiliares, teniendo la ventaja de poder contar con información oportuna para la toma de cualquier decisión que tome la gerencia.

Los despachos de materias primas, en este caso de los trozos de árboles son registrados en el sistema como un traspaso a la siguiente etapa que es maderas, en donde comenzará su proceso de acuerdo a lo requerido por Masisa.

En cuanto a los costos, estos son registrados por el centro de costos de la empresa, manejando habitualmente los costos de materia prima, cosecha, carguío, transporte, campamento, control y despacho, caminos y los costos indirectos de fabricación los cuales son manejados por área geográfica, tanto de zona norte, zona sur y un consolidado.

Forestal Chile presenta un detallado plan de cuentas el cual cuenta con una correcta clasificación de sus cuentas específicas la cuales posteriormente son resumidas en sus respectivas cuentas principales mostradas en el balance general.

Como ya se mencionó anteriormente Masisa Forestal Chile cuenta con estados financieros separados por las divisiones existentes en el país, las cuales son solo forestal norte y sur, es así como se puede medir de mejor manera el rendimiento de cada división y saber además como se debe realizar una correcta distribución de recursos.

Las presentaciones de los estados financieros son preparados de acuerdo con los principios de contabilidad generalmente aceptados en Chile y las normas impartidas por la superintendencia de valores y seguros, las que primarán en caso de existir discrepancias sobre las primeras.

Los estados financieros se presentan y publican en dólares estadounidenses, por lo cual no se aplica ningún factor de actualización entre año y año registrando las diferencias de tipo de cambio en resultado, sin embargo la empresa lleva su contabilidad en pesos al igual que todas sus filiales, los cuales son ajustados para reconocer el efecto de la variación en el poder adquisitivo de la moneda.

3.4. Análisis del Plan de Cuentas

Masisa Forestal Chile es una empresa de gran tamaño, por lo que su plan de cuentas incluye muchas cuentas, las cuales son la base para realizar los estados financieros individuales y consolidados.

A continuación se detallan algunas cuentas existentes en el plan de cuentas de Masisa Forestal Chile, el cual posee un completo plan de cuentas, y que

actualmente esta se está modificando en base a lo requerido por la normativa internacional que próximamente la adoptarán completamente.

En cuanto a sus activos fijos específicamente las plantaciones que posee la empresa, son valorizadas de acuerdo a las tasaciones efectuadas por ingenieros forestales. En mayor valor es determinado por sobre el valor libro, el cual incluye el costo de financiamiento durante el periodo de crecimiento, los cuales han sido abonados al fondo de reservas en el patrimonio. Los valores de tasación han sido determinados en base al valor de costo de formación en base a un valor de costo de formación para las plantaciones jóvenes y al valor comercial estimado de la madera en pie, para las plantaciones adultas. La edad en que una plantación es considerada adulta va a depender del crecimiento vegetativo de ellas en cada país.

Las plantaciones que se estiman se cosecharán durante el año siguiente, sobre la base de un plan de producción diseñado por la empresa, se presentan en la cuenta existencias en el activo circulante.

La madera en pie se valoriza al valor de tasación forestal de las plantaciones que se estima explotar durante el año siguiente.

- ✦ Los trozos de madera pulpable y rústica se valorizan al costo promedio de producción o valor de adquisición, según corresponda.
- ✦ Los materiales, repuestos, suministros y otros se valorizan al costo promedio de adquisición.
- ✦ Las importaciones en tránsito se valorizan al costo de adquisición.

En cuanto a la cuenta Bonificación Forestal percibida por Masisa y sus filiales se abonan a la cuenta del mismo nombre, la que se presenta deducida del rubro plantaciones.

Las depreciaciones de los activos fijos, el costo del activo fijo depreciable se amortiza usando el método lineal de acuerdo a los años de vida útil estimada del bien.

La cuenta software computacional se refiere al actual sistema utilizado por la empresa el cual fue adquirido a la empresa SAP Chile, el cual consiste en el sistema SAP r/3 versión 4.6C, para el cual se estableció un periodo de duración de 4 años.

CAPÍTULO IV

SEGMENTACIÓN DE LAS EMPRESAS EN ESTUDIO

II. FRUTÍCOLA OLMUÉ S.A.



1. Segmentación existente en Frutícola Olmué

En el capítulo anterior se conocieron los antecedentes generales de la empresa, así como su Gestión administrativa y Sistema Contable. De este podemos concluir que Frutícola Olmué no tiene claramente definidos sus segmentos Operativos, puesto que dentro de su organigrama no existen líneas de productos con encargados específicos, así como también no tienen información financiera separada por línea de productos.

Sin embargo en las cuentas de resultado se diferencia una clasificación diferente, ya que la parte que corresponde a los costos son separados en:

1. Fruta Fresca-Congelada.
2. Deshidratada.
3. Salmuerada.
4. Jugos Concentrados

Esta clasificación es debido a que se diferencian los tipos de productos que se han comprado, siendo así la distinción entre la fruta comprada para congelar y los hongos que son subdivididos en los salmuerados y los deshidratados. Sin embargo esta posible clasificación, para el gerente general no es relevante ya que la mayoría de los productos con los que la empresa trabaja son frutas frescas-congeladas, y su mayor parte de ganancias esta enfocada en esos productos, por lo que no resulta relevante para él, informes divididos en esta clasificación.

Se debe recordar además que la empresa no cuenta con un centro de costos mediante el cual se pueda saber con exactitud los costos incurridos en cada línea de productos. Esto se debe principalmente a que el crecimiento de la empresa a sido muy rápido y aún esta lleva su contabilidad con el objetivo de cumplir con el tema tributario, no obstante, ellos tienen conocimiento de que sus niveles actuales de producción hacen muy necesario un buen sistema de costeo por producto, ya que esto les entregaría datos más reales, claros y exactos de los costos incurridos en cada línea productos en particular.

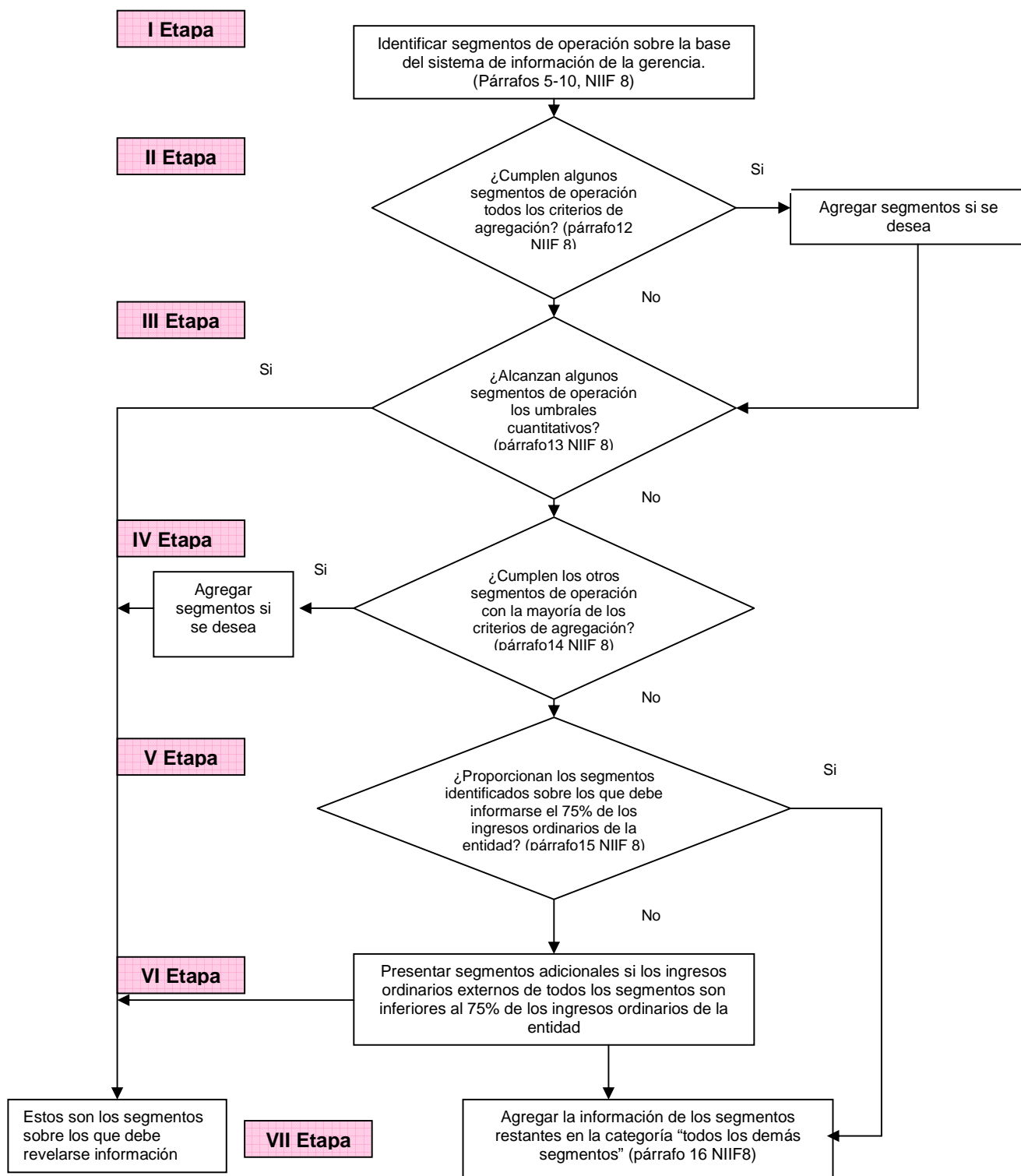
2. Aplicación de la NIIF 8 Segmentos Operativos

El principio básico sobre el cual se fundamenta esta normativa es que toda entidad sobre la cual sea aplicable esta normativa, “revelará información que permita que los usuarios de sus estados financieros evalúen la naturaleza y los efectos financieros de las actividades de negocios que desarrolla y los entornos económicos en los que opera” según párrafo 1 de la NIIF 8.

Si bien es cierto Frutícola Olmué no será fiscalizada por ser esta una Sociedad Anónima Cerrada no se fiscalizara el cumplimiento de la aplicación de las normas internacionales, ya que no cumple con los requisitos del alcancé de esta normativa claramente definidos en el párrafo 2 de la NIIF8. Sin embargo, esta puede voluntariamente optar por acogerse a las Normas Internacionales de Información Financiera y por ende mostrar su información por segmentos. Es así como se puede realizar un análisis específico de cómo Frutícola Olmué debería presentar su información financiera por segmentos si optara por esta alternativa.

Para una mayor comprensión de cómo es el proceso de identificar los distintos segmentos operativos existentes en Frutícola Olmué y sobre los cuales se debe informar, se muestra el siguiente diagrama, el cual nos entrega una visión global de las distintas etapas existentes para una óptima segmentación.

Figura N°1: Diagrama para identificar los segmentos sobre los que se deberían informar



2.1. Etapas para identificar segmentos a informar:

I. Etapa

Esta etapa consiste en la identificación de los segmentos operativos sobre la base del sistema de información de la gerencia, la cual requiere del análisis del párrafo 5 hasta el 10 de la NIIF8.

En Frutícola Olmué se debe identificar los segmentos sobre los cuales se debe informar en relación al párrafo 5, el cual define un segmento de operación como un componente de una entidad que:

- a) Desarrolla actividades de negocios de las que puede obtener ingresos e incurrir en gastos.

En este punto se puede ver que Frutícola Olmué percibe ingresos e incurre en gastos por todos los tipos de productos con los cuales trabaja, no existiendo ningún negocio en el cual aún no se obtengan ingresos.

- b) Cuyos resultados de operación son revisados de forma regular por la máxima autoridad en la toma de decisiones de operación de la entidad, para decidir sobre los recursos que deben asignarse al segmento y evaluar su rendimiento;

En este caso la autoridad máxima es Don Max Hassler, gerente general de la empresa y por lo tanto, quien toma todas las decisiones de asignación de recursos y evaluación del rendimiento, de todos los productos con los cuales la empresa trabaja. Esto además se puede ver claramente en el organigrama de la empresa, puesto que en este no existe ningún tipo de división interna mediante la cual existan subdivisiones con sus propios gerentes.

c) En relación con el cual se dispone información financiera diferenciada.

“Esta información suele ser distinta a la utilizada en los estados financieros, ya que es más bien de uso interno”, según Silba B. 2007.

En relación a este punto, Olmué tiene información diferenciada tanto en sus cuentas de resultado como en sus informes de uso interno por producto, los cuales son reportados a la autoridad máxima diariamente de acuerdo a los productos que se están procesando y serán vendidos. Esto debido a que como la naturaleza del rubro es muy cambiante, las decisiones deben ser tomadas de acuerdo al comportamiento del mercado en el momento.

Para el gerente general no resulta relevante analizar los productos solo a fin de mes, puesto que los precios se deben fijar de acuerdo a las circunstancias de cada cliente, de los proveedores y de la empresa. Se toman en consideración factores como, si el cliente necesita con rapidez el pedido, si sus proveedores tienen el stock para responder al pedido y si la empresa está en condiciones de procesar tal volumen y entregarlo a tiempo. Cuando las condiciones son favorables el precio es más bajo, pero cuando no, es necesariamente más alto.

Es también importante mencionar que la experiencia en este rubro es de vital importancia, ya que en el caso de Don Max Hassler 14 años de experiencia en el rubro le han entregado parámetros con los cuales él trabaja, por ejemplo, para él resulta irrelevante saber cuanto le cuesta con exactitud producir cierto producto en ese momento, ya que él se basa en costos aproximados que le ha entregado la experiencia, siendo estos el límite para la fijación de un precio en particular.

A continuación se muestra el formato que siguen los informes diario reportado al gerente general para el caso particular de la mora silvestre:

FRUTICOLA OLMUE S.A.
CHILLAN

INFORME DIARIO DE PRODUCCION MORA SILVESTRE
TEMPORADA 2006 - 2007

INFORME AL: 31 DE OCTUBRE DEL 2007
DIAS DE PRODUCCION: 65

RECEPCION	Kg.	US\$	\$	\$/Kg.
Compra Fresco	0	0,00	0	0
Compra Congelado	0	0,00	0	0
Total	0	0,00	0	
Vtas. Fresco				
A Proceso	0	0,00	0	
SALDO CAMARA	0	0	0	

%

CODIGO	CALIDAD	VARIEDAD	FORMATO	KILOS	REND.	Frigorifico	Venta	Saldo Anterior	Saldo
PRODUCTO TERMINADO.xls									
5400	Iqf A	Ninguna	1x 14 Kg.	0	0,00%		0	0	0
5505	Iqf A	Ninguna	12x500 Grs.	0	0,00%		0	0	0
5507	Iqf A	Ninguna	12x500 Grs.	0	0,00%		0	0	0
5515	Iqf A	Ninguna	1x5 Kg	0	0,00%		0	0	0
5509	Iqf A	Ninguna	1x 14 Kg.	0	0,00%		0	0	0
5510	Iqf A	Ninguna	1x 14 Kg.	0	0,00%		0	0	0
5502	Iqf A	Ninguna	1x 14 Kg.	0	0,00%		0	0	0
5512	Iqf A	Ninguna	1x 14 Kg.	0	0,00%		0	0	0
5404	Iqf A	Ninguna	1x 14 Kg.	0	0,00%		0	0	0
5511	Iqf D	Ninguna	1x 14 Kg.	0	0,00%		0	0	0
5514	Iqf D	Ninguna	1x 14 Kg.	0	0,00%		0	0	0
		Total Terminado		0	0,00%	0	0	0	0
5401	Pulpa para Jugo	Ninguna	Bins	0	0,00%				-0
8400	Iqf A	Ninguna	Bins	0	0,00%				-0
8404	Iqf A	Ninguna	1x 14 Kg.	0	0,00%				0
8401	Iqf > 12mm	Ninguna	1x 14 Kg.	0	0,00%				0
8402	Iqf	Ninguna	1x 14 Kg.	0	0,00%				0
8405	Iqf A	Ninguna	1x 14 Kg.	0	0,00%				0
8407	Iqf A	Ninguna	1x10 Kg	0	0,00%				0
		Producto en Transito		0	0,00%	0	0	0	0
S/C A		Ninguna	Bandejas 3/4	0	0,00%		0	0	0
		Total Fresco		0	0,00%	0	0	0	0
		Total		0	0,00%	0	0	0	0
		DESECHO		0	0,00%				
		MERMA PROCESO		0	0,00%				
		MERMA TRASLADO		0	0,00%				
		TOTAL		0	0,00%				

FUENTE: FRUTÍCOLA OLMUÉ

INFORME DIARIO DE COSTOS MORA SILVESTRE

RESUMEN DE COSTOS AL :	31 DE OCTUBRE DEL 2007			TON. TERMINADAS						
	DOLAR OBSERVADO AL :			IQF A		IQF D		Pulpa para Jugo		Total
	31 DE OCTUBRE DEL 2007			0,00		0,00		0,00		0,00
		493,14								
KILOS	\$	\$/Ton A	\$/Ton D	US\$	IQF US\$/TON	% IQF	IQF D US\$/TON	% IQF D		
1,1 COMPRA MATERIA PRIMA	0			0,00						
1,2 CONSUMO MATERIA PRIMA IQF	0	0		0,00	0,00					
1,3 Descuento Congelado	0			0,00						
1,4 CONSUMO IQF D	0		0	0,00			0,00			
1,5 Recuperacion PULPA PARA JUGO	0			0,00					0,00	
1,6 PRODUCTO EN TRANSITO	0			0,00						
1,7 VENTAS FRESCO	0			0,00						
1,8 SALDO EN CAMARA	0			0,00						
1,9 <u>Fletes.xls</u>	0	0	0	0,00	0,00					
*** SUBTOTAL	0	0	0	0,00	0,00	0,00%	0,00	0,00%	0,00	0,00%
2,1 <u>MANO DE OBRA SUPERVISION</u>	0			0,00	0,00					
2,2 <u>COSTO C. CALIDAD</u>	0			0,00	0,00					
2,3 <u>COSTOS RECEPCION</u>	0			0,00	0,00					
2,5 <u>CAMAREROS</u>	0			0,00	0,00					
2,6 <u>COSTOS INDIRECTOS</u>	0			0,00	0,00					
Mano de Obra Indirecta	0	0	0	0,00	0,00	0,00%	0	0,00%	0	0,00%
2,7 <u>COSTOS PROVISION</u>	0			0,00	0,00					
2,8 <u>COSTOS TURNOS</u>	0			0,00	0,00					
2,6 <u>COSTO TURNOS REPROCESO</u>	0			0,00	0,00					
Mano de Obra Directa	0	0	0	0,00	0,00	0,00%	0	0,00%	0	0,00%
*** SUBTOTAL	0	0	0	0,00	0,00	0,00%	0	0,00%	0	0,00%
3,1 <u>COSTOS INSUMOS</u>	0			0,00	0,00				0	
3,2 <u>COSTOS ENVASES</u>	0			0,00	0,00				0,00	
*** SUBTOTAL	0	0	0	0,00	0,00	0,00%	0,00	0,00%	0,00	0,00%
4,1 CONGELADO	0	0	0	0,00	0,00	0,00%	0		0	
*** TOTAL	0	0	0	0,00	0,00	0,00%	0,00	0,00%	0,00	0,00%

FUENTE: FRUTÍCOLA OLMUÉ

Como se puede apreciar en el primer informe se detalla el producto, la cantidad, las distintas variedades, los kilos por variedad, su rendimiento y la cantidad de mermas y desechos obtenidos. Esto le permite al gerente saber como esta siendo aprovechado el producto, así como las pérdidas obtenidas, si estas ultimas son significativas, procede a parar el proceso, ver el porque de tales pérdidas y acordar posibles soluciones.

El segundo informe detalla la cantidad de materia prima comparada, que parte de esa esta siendo consumida, y cual ha sido recuperada para pulpa, entre otros. También son detallados sus costos tanto directos como indirectos, en mano de obra y en controles de calidad, entre otros. Todos los valores entregados en este informe son solo aproximaciones, de su contabilidad de gestión ya que no cuentan con el sistema adecuado para obtener los valores exactos. Esto le entrega ciertos parámetros de cuanto le esta costando procesar cada producto y si esta siendo rentable.

Se tiene que tomar en consideración además que en “esta norma un segmentos operativo esta determinado sustancialmente en la misma forma en que la información se reporta internamente y es usada por el gerente de operaciones para evaluar el comportamiento y tomar decisiones operativas” según Silva B. en 2007. Al analizar lo antes mencionado se puede ver que claramente los segmentos operativos de una frutícola en particular no necesariamente deben ser iguales al de otra, puesto que esto va a depender de cómo sea reportada la información internamente, lo que claramente es independiente en cada empresa. Sin embargo, debido a la naturaleza del negocio pueden ser similares las variables que se deben considerar en la toma de decisiones de un segmento en particular y por lo mismo los informes pueden estar igualmente enfocados.

En el caso particular de Frutícola Olmué, la segmentación adecuada debe ser por producto, ya que esta es la única forma mediante la cual la información es reportada al gerente general, y como este puede tomar las decisiones adecuadas

de acuerdo a la naturaleza y variables que influyen sobre cada producto en particular.

Luego del análisis del párrafo 5 de la NIIF 8 podemos concluir que los segmentos sobre los cuales debería informar Frutícola Olmué serían:

1. Espárragos
2. Frambuesas
3. Frutillas
4. Moras Silvestres y Cultivadas
5. Boysenberry
6. Arándanos
7. Kiwi
8. Boletus silvestre
9. Lactarius silvestre
10. Morchella silvestre
11. etc.

Posteriormente se deben tomar en consideración otros factores hasta llegar a establecer los segmentos operativos que se enmarquen en el principio básico y así constituyan un segmento sobre el cual se debe informar, estos factores son tratados en las siguientes dos etapas.

II. Etapa

En esta etapa se debe analizar si los segmentos operativos antes identificados cumplen o no con los criterios de agregación tratados en el párrafo 12 de la NIIF8. Este párrafo entrega la posibilidad de que cuando existan dos o más segmentos de operación con características económicas y rendimiento a largo plazo similares, puedan ser agrupados en un único segmento a informar. Puesto que el principal propósito de este criterio es reducir el grado de información

reportable que no entrega información útil al usuario para la adecuada comprensión del negocio. Además en este párrafo se enumeran los aspectos que se deben considerar para una correcta agrupación.

Frutícola Olmué tiene segmentos operativos que si bien es cierto son de características similares, no pueden ser agrupados, ya que los costos incurridos en cada uno de ellos en los procesos de producción son totalmente diferentes, los clientes son diferentes, y su naturaleza es diferente, siendo por esto que no resulta óptimo analizarlos en conjunto.

III. Etapa

En esta etapa se debe analizar si los segmentos operativos identificados, cumplen con los umbrales cuantitativos descritos desde el párrafo 13 al 19 de la NIIF8.

Para saber si los segmentos antes identificados cumplen con estos umbrales se debe analizar en primer lugar el párrafo 13 de la NIIF8, el cual dice lo siguiente:

1. Los segmentos antes identificados deben obtener ganancias de un 10% o más del total de todos los segmentos.
2. El importe absoluto de sus resultados informados deben ser el 10% o más de la ganancia o pérdida combinada de todos los segmentos que hayan presentado ganancia o pérdida respectivamente.
3. Los activos atribuibles al segmento de operación sean del 10% o más de los activos combinados de todos los segmentos.

Sin embargo, la dirección puede estimar que sea necesario informar sobre aquellos segmentos que no cumplan con los umbrales cuantitativos, ya que esta información podría ser útil para los usuarios de los estados financieros.

Es esta última observación es la aplicable a Frutícola Olmué, ya que aunque los segmentos a reportar sean inferiores a los parámetros antes descritos, la gerencia y sus socios consideran que es muy útil tener la información detallada por productos, no siendo posible un análisis distinto, ya que la naturaleza volátil de cada producto y mercado específico no lo hacen imposible.

Se debe tomar en consideración que los ingresos de los segmentos antes identificados deben ser superiores al 75% del total obtenido por las actividades ordinarias de la entidad, ya que si no se cumple con dicho parámetro se debe identificar segmentos de operación adicionales. Los segmentos ya identificados en Frutícola Olmué cumplen cabalmente con esta característica, ya que todos sus productos hacen más del 75% de sus ganancias operacionales, además la empresa no tiene actividades distintas mediante las cuales obtenga otros ingresos significativos, por lo que no resulta necesario identificar más segmentos a informar.

Toda la información relativa a otras actividades de negocio y los segmentos de operación sobre los que no deba informarse se deberán agrupar en la categoría “resto de los segmentos” y deberán describirse las fuentes de sus ingresos, según el párrafo 16 de la NIIF8. Dentro de esta clasificación deberían agruparse todos los otros ingresos obtenidos dentro de la actividad no atribuible a ningún segmento en particular.

Finalmente luego de analizar las 3 etapas podemos concluir que los segmentos operativos sobre los cuales debe informar Frutícola Olmué son por producto, ósea por cada producto con los cuales trabaja como: espárragos, frambuesas, frutillas, etc., deberá presentar información detallada, la cual es tratada a continuación.

2.2. Información a revelar por segmento operativo identificado

“Una entidad revelará información que permita que los usuarios de sus estados financieros evalúen la naturaleza y los efectos financieros de las actividades de negocio que desarrolla y los entornos económicos en los que opera”, según párrafo 20 de la NIIF8.

2.2.1 Información general

Una entidad revelará la siguiente información general:

- a. Los factores que han servido para identificar los segmentos sobre los que debe informarse, incluyendo la base de organización.

Frutícola Olmué deberá revelar que los factores que ayudaron identificar los segmentos, solo fueron los criterios del párrafo 5 de la NIIF8, puesto que la empresa tiene claridad en que la gerencia toma decisiones por cada producto existente en la empresa, además la naturaleza del rubro no permite otra segmentación.

- b. Los tipos de productos o servicios que proporcionan los ingresos de las actividades ordinarias de cada segmento sobre el que deba informarse.

Esto quedará claro solo con el nombre del segmento, ya que como se segmentara por producto obligatoriamente el segmento a informar llevará su nombre, igualmente se podrá mencionar las distintas variedades existentes de cada producto, si es que las hubiera.

2.2.2. Información sobre resultados, activos y pasivos

“Una entidad revelará una medida del resultado y del total de activos de cada segmentos sobre el que deba informar y proporcionará una medida de los pasivos del segmento siempre que este importe se facilite con regularidad a la máxima autoridad en la toma de decisiones de la operación”, según el párrafo 23 de la NIIF8.

Olmué en este caso solo deberá informar sobre los resultados y activos de los segmentos a informar, puesto que los pasivos de los segmento no son relevantes en la toma de decisiones ya que generalmente se les cancela a los proveedores cada 15 días y los prestamos bancarios son solo para tener efectivo al empezar una nueva temporada, es por esto que tales medidas no son facilitadas con regularidad al gerente general.

Se hace necesario igualmente mencionar que Frutícola Olmué por ser una sociedad anónima cerrada, son muy reservados con sus cifras y resultados, es por esto que en el análisis aplicado no será posible revelar ningún valor.

Además deberá revelar la siguiente información acerca de cada segmento siempre y cuando los importes especificados estén incluidos en la medida del resultado de los segmentos que examina la autoridad máxima en la toma de decisiones de operación o cuando se faciliten de forma regular aunque no se incluyan en la medida de los segmentos:

- a. Los ingresos de las actividades ordinarias procedentes de clientes externos.

Estos ingresos sí son proporcionados a la autoridad máxima, para incluirlos en la medición del resultado, ya que son muy importantes a la hora de la toma de decisiones y asignación de recursos.

- b. Los ingresos de las actividades ordinarias procedentes de transacciones con otros segmentos de operación de la misma entidad.

Este tipo de ingresos no son obtenidos en esta entidad ya que no tienen negocios de tal naturaleza.

- c. Los ingresos por intereses.

Este tipo de ingresos no son relevantes en la toma de decisiones ni tampoco son proporcionados con regularidad a la autoridad máxima, ya que no influyen en la rentabilidad del segmento.

- d. Los gastos por intereses.

Al igual que la anterior partida esta no es relevante en la toma de decisiones, ni son proporcionadas con regularidad a la autoridad máxima.

- e. La depreciación y amortización.

Estas partidas si son proporcionadas a la autoridad, pero no influyen en la toma de decisiones de los segmentos a informar, puesto que las depreciaciones de los distintos activos que posee la entidad son atribuidas a esta como un todo, no a cada segmento en particular.

- f. Las partidas significativas de ingresos y gastos reveladas de conformidad con el párrafo 86 de la NIC 1.

“Información a revelar en el estado de resultados o en las notas: cuando las partidas de ingreso y gasto sean materiales o tengan importancia relativa, su naturaleza e importe se revelará por separado” párrafo 86 NIC 1.

Frutícola Olmué deberá revelar por tanto todos aquellos resultados que influyan o tengan importancia en la determinación del resultado de cada segmento en particular.

- g. La participación de la entidad en el resultado de asociadas y de negocios conjuntos contabilizados según el método de participación.

Deberá revelar los resultados de segmentos similares que posean las empresas en las cuales participa Frutícola Olmué, ya que si por ejemplo uno de los segmentos identificados en Frutícola Olmué es la frutilla, y una de las asociadas tiene el mismo segmento, esta deberá reflejar en el resultado de su segmento, el porcentaje de participación en el resultado de su asociada.

- h. El gasto o el ingreso por el impuesto sobre las ganancias.

De este valor la autoridad máxima tiene plena conciencia, puesto que como antes se mencionó la contabilidad se lleva con el objetivo de cumplir con éste tema, sin embargo, el hecho de que éste sea un porcentaje fijo no influye en la toma de decisiones, pero igualmente es reportado regularmente.

- i. Las partidas significativas no monetarias distintas de las de depreciación y amortización.

Este tipo de partidas no son contempladas por el gerente general para la toma de decisiones de ningún segmento en particular.

El párrafo 24 de la NIIF8 hace referencia de que además la empresa deberá revelar la siguiente información respecto de cada segmento a informar, siempre que estas sean incluidas en la medida de los activos del segmento que examina la

máxima autoridad en la toma de decisiones de operación, o se faciliten de otra forma con regularidad, aunque no se incluyan en la medida de los activos de los segmentos.

- a. El importe de las inversiones en asociadas y en los negocios conjuntos que se contabilicen según el método de participación.
- b. El importe de las adiciones de activos no corrientes que no sean instrumentos financieros activos por impuestos diferidos, activos correspondientes a los beneficios post-empleo

Los dos anteriores importes no son incluidos en la toma de decisiones de ningún segmento, ya que estos no son relevantes a la hora de medir la rentabilidad o asignar recursos en dichos segmentos.

En la siguiente pagina, se adjunta una propuesta de cómo Frutícola Olmué debería mostrar su información segmentada.

Además de presentar la información financiera por segmentos operativos, la empresa deberá preparar y presentar por cada segmento sus propios estados financieros, esto debido a la exigencia de la NIC1 "Presentación de los estados financieros", otro punto importante que menciona la NIC 1 es que la clasificación de los activos y pasivos será diferente a la que actualmente se conoce, además cambiará su forma de ser presentado en el balance general, es por esto que posterior a la propuesta para mostrar información segmentada se adjunta a modo de ejemplo solo el Balance General para el caso del segmento Mora Silvestre, para así tener una visión de cómo la empresa deberá presentar los estados financieros por segmento, de igual manera se deberá presentar tanto el Estado Resultado como el Estado de Flujo de Efectivo.

Segmentación propuesta para Frutícola Omué

Información a Revelar	Espárrago \$	Frambuesas \$	Frutillas \$	Moras \$	Boysenberry \$	Arándanos \$	Kiwi \$	Boletus \$\$	Lactarius \$	Morchella \$	Otros \$
Ingresos de las actividades ordinarias procedentes de clientes externos											
Ingresos por intereses											
Gastos por intereses											
Ingresos por intereses netos											
Depreciaciones y amortizaciones											
Ganancia del segmento sobre el que se informa											
Otras partidas no monetarias significativas: Deterioro de valor de los activos											
Activos de los segmentos sobre los que debe informarse											
Desembolsos de los activos no monetarios del segmento sobre el que debe informarse											

FUENTE: GUÍA PARA LA APLICACIÓN DE LA NIIF 8

FRUTICOLA OLMUÉ S.A.	
Balance General Mora Silvestre	
Por el periodo comprendido entre el xx/xx	
ACTIVO	PASIVO
ACTIVO NO CORRIENTE	PATRIMONIO
Terrenos	
Edificios, Obras de	
Infraestructura	Capital Pagado
Maquinarias	Rev. Capital Propio
Vehículos	Utilidades Retenidas
Maquinaria de Oficina	Utilidad (Pérdida) del Ejercicio
Muebles de Oficina	
Útiles de proceso	Total Patrimonio
Instalaciones	
Proyecto/Construcciones	PASIVO NO CORRIENTE
(-) Depreciación acumulada	
Total Activo no Corriente	Obligaciones Bcos. E Inst. Financ.
	Ptmos. De Enlace (proy)
	Obligaciones Leasing
	Total Pasivo no Corriente
ACTIVO CORRIENTE	PASIVO CORRIENTE
Caja	Obligaciones con Bancos
Banco	Contrato Leasing
Deudores por ventas	Cuentas por pagar
Doc. y Cuentas por cobrar	Dividendos por pagar
Deudores varios	Documentos por pagar
Existencias	Acreedores varios
Impuesto por recuperar	Cuentas por pagar Emp. Relac.
*Provisiones de Ingresos	Retenciones
Otros activos circulantes	Provisiones
	Leyes Sociales por pagar
Total Activo Corriente	Total Pasivo Corriente
Total Activo	Total Pasivo

FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA

2.3. Medición

El importe de cada partida presentada por los segmentos se corresponderá con la medida informada a la máxima autoridad en la toma de decisiones, igualmente se informarán los activos y/o pasivos de un segmento incluidos en las medidas de los mismos, utilizados por la máxima autoridad en la toma de decisiones, según el párrafo 25. Esto quiere decir que los informes deberán ser contruidos de la misma forma en que fueron reportados a la autoridad máxima, entregando esto una mayor comprensión de las decisiones tomadas por este. En el caso de que fueran asignables importes a los resultados, activos o pasivos de un segmento, estos deberán asignarse en base a un criterio razonable de reparto.

De la misma forma los resultados, activos o pasivos de un segmento se presentarán con arreglo a la medida utilizada por la autoridad máxima, cuando esta fuere única, en caso contrario será el directorio quien considere las medidas más coherentes, según párrafo 26.

En el caso de Frutícola Olmué esta lleva su Contabilidad de Gestión ósea informes internos, de una manera distinta a la Contabilidad de la empresa, ya que estos informes dirigidos al gerente general cuentan con un mayor detalle de cada producto con el que se está trabajando, puesto que para la toma de decisiones este necesita datos específicos de cada producto, que la contabilidad de la empresa no cuenta, por lo mismo al momento de presentar su información por segmentos estos deberán ser presentados de la misma forma mediante la cual el gerente general toma las decisiones.

Cada entidad deberá explicar las mediciones de los resultados, activos y pasivos informados por segmento, según párrafo 27. Además como mínimo revelará:

- a. Los criterios adoptados de contabilización de cualquier transacción entre segmentos sobre los que se deba informar.

En el caso de Frutícola Olmué no existen transacciones entre segmentos, por lo que no deberá revelar esta información.

- b. La Naturaleza de cualesquiera diferencia entre las mediciones de los resultados de los segmentos que se debe informar y los resultados de la entidad.

Estas posibles diferencias deben ser claramente informadas, puesto que se debe tener una completa comprensión sobre la información brinda.

- c. La naturaleza de cualquiera diferencia entre las mediciones de los activos de los segmentos a informar y los de la entidad.

Al igual que el punto anterior, posibles diferencias entre los activos de los segmentos con los de la entidad, debe ser informada, para una mayor comprensión de la información brindada.

- d. y e. La naturaleza de cualquier cambio con respecto a periodos anteriores, especialmente en los métodos de medición, como La naturaleza y efecto de cualquier asignación asimétrica a los segmentos.

Estas diferencias deben ser reveladas por el efecto en la comparación de los estados anteriores con los actuales, estos claramente no podrán ser comparados si es que no son re-expresados en igual medición.

2.4. Conciliaciones

Frutícola Olmué deberá facilitar las siguientes conciliaciones:

- a. De todos los ingresos de las actividades ordinarias de los segmentos, con los correspondientes a la entidad.

Estos pueden ser mostrados de la siguiente forma:

Ingresos de las actividades ordinarias	\$
Ingresos de las actividades ordinarias de los segmentos sobre los que se debe informar.	
Otros ingresos de actividades ordinarias	
Ingresos de las actividades ordinarias de la entidad	

Todos los ingresos ordinarios de los distintos segmentos identificados deben obligatoriamente sumar lo mismo que los ingresos de toda la entidad.

- b. De los resultados de los segmentos, con los correspondientes a los de la entidad.

Resultados	\$
Resultados totales de los segmentos sobre los que se debe informar	
Otros resultados	
Importes no asignados	
Resultado antes del gasto por impuesto sobre las ganancias	

- c. Del total de los activos de los segmentos, con los activos de la entidad.

Activos	\$
Activos totales de los segmentos sobre los que se debe informar	
Otros activos	
Importes no asignados	
Activos de la entidad	

- d. El total de los importes de cualquier otra partida significativa, con el correspondiente al importe de la entidad.

En este punto se debe conciliar las partidas significativas detectadas en todos los segmento con las de la entidad, ya que estas necesariamente deben ser iguales.

2.5. Reexpresión de la información presentada anteriormente

Este ítem es referente a las empresas que al aplicar la segmentación propuesta en esta NIIF debió modificar su estructura interna, lo cual no sucedió en Frutícola Olmué, por lo que ésta debería reexpresar su información correspondiente al periodo inmediatamente anterior a su presentación por segmentos para su comparación.

2.6. Información a revelar sobre la entidad en su conjunto

En los párrafos del 32 al 34 se menciona la información que se deberá revelar por la empresa como un todo y esta solo se facilitará si esta no esta ya contenida en la información de los segmentos a informar.

2.6.1. Información sobre productos y servicios

Una entidad revelará los ingresos de actividades ordinarias procedentes de clientes externos por cada producto o servicio, o por cada grupo de productos y

servicios similares, salvo que no se disponga de la información necesaria y su costo de obtención resulte excesivo. Los importes de dichos ingresos se basarán en la información financiera utilizada en la elaboración de los estados financieros de la entidad, según párrafo 32.

En el caso particular de Frutícula Olmué esta información ya es entregada en sus segmentos puesto que la segmentación establecida es por productos, por lo que no resulta necesario que nuevamente sea revelada. Sin embargo existen productos que son vendidos por distintos tamaños o clases dentro de cada segmento, pero los ingresos procedentes de cada uno de estos no está disponible en la información financiera utilizada en la elaboración de los estados de la entidad, por lo que no es necesario que sea revelado.

2.6.2 Información sobre áreas geográficas

Una entidad revelará la siguiente información geográfica:

- a. Los ingresos de las actividades ordinarias procedentes de clientes externos
 - i) atribuidos al país de domicilio de la entidad.
 - ii) atribuidos, en total, a todos los países extranjeros en los que la entidad obtenga ingresos de las actividades ordinarias. Cuando sea el caso de que los ingresos de un cliente en el extranjero sean significativos, se revelarán por separado.

En el caso de Frutícola Olmué, esta no posee sedes en otros países por lo que deberá revelar la información sobre los ingresos provenientes de los países en el extranjero a los cuales exporta.

- b. Activos no corrientes que no sean instrumentos financieros, activos por impuestos diferidos, activos correspondientes a beneficios post-empleo y derechos derivados de contratos de seguros

- i) localizados en el país de domicilio de la entidad.
- ii) localizados, en total, en todos los países extranjeros donde la entidad tenga activos.

Frutícola Olmué no posee activos no corrientes en otros países, por lo que no debe ser presentada dicha información.

Por lo tanto la forma que frutícola Olmué debe mostrar información sobre áreas geográficas es:

Información geográfica	Ingresos de las actividades ordinarias en \$
Estados Unidos	
Francia	
Japón	
Canadá	
Italia	
España	
Inglaterra	
Brasil	
Nueva Zelanda	
Holanda	
Bélgica	
Alemania	
Australia	
Suiza	
Finlandia	
<ul style="list-style-type: none"> • Se debe dejar en claro en relación a que criterio se esta mostrando los ingresos en este caso en relación a la localización se los clientes 	

2.6.3. Información sobre los principales clientes.

Una entidad facilitará información sobre el grado en que dependa de sus principales clientes, si se presenta el caso de que el 10 por ciento o más de los ingresos de las actividades ordinarias proceden de un solo cliente, la entidad deberá revelar este hecho, sin embargo no será necesario revelar la identidad de dicho cliente.

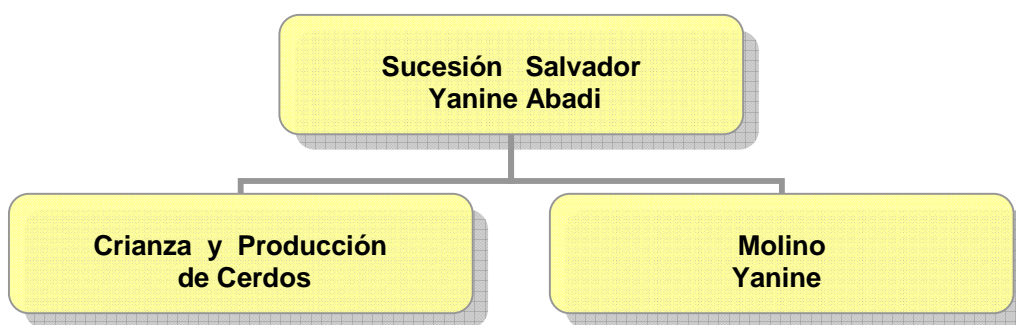
Frutícola Olmué ha procurado no depender de ningún cliente en particular por la inestabilidad del mercado, es por esto que prefiere que sus ingresos estén igualmente distribuidos entre todos sus clientes para así evitar cualquier tipo de dependencia, por lo que no es necesario revelar esta información.



II. SUCESIÓN SALVADOR YANINE

1. Segmentación existente en la Sucesión Salvador Yanine

Después de haber analizado y comprendido las actividades realizadas por la empresa podemos concluir que a pesar de que Yanine cumple con las características de ser una mediana empresa, desarrolla dos actividades claramente identificables como se puede apreciar en el esquema y la única diferenciación entre negocios es que posee centros de costos distintos, lo que le permite desarrollar sus actividades de una manera eficiente y eficaz.



FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA

A pesar de que la empresa desarrolla actividades distintas, no cuenta con una persona encargada (gerente) de cada uno de los negocios, sino que es un sólo gerente el cual toma todas las decisiones con respecto a la empresa, tanto las operativas como administrativas, al igual que las evaluaciones del desempeño de las áreas operativas.

En la actualidad es una ventaja que Yanine tengan centros de costos separados, ya que puede administrar los desembolsos incurridos por cada negocio, pudiendo tener un mayor control interno de los recursos disponibles.

Esta empresa en especial como es una sucesión familiar, no está obligada a presentar ni publicar sus estados financieros por segmento operativos, ni aplicar la nueva normativa, pero si esta deseara llevar una contabilidad de mayor calidad podría acogerse a estas normas, por lo que sería de gran ayuda el análisis actual de la empresa para tener claras sus ventajas y desventajas referidas a la aplicación de segmentos operativos.

2. Aplicación de la NIIF 8 Segmentos Operativos

La normativa específica en su alcance que será obligatorio sólo para aquellas empresas que presentan estados financieros separados o individuales “cuyos títulos de deuda o de capital cotizan públicamente; o que se encuentren en el proceso de emitir títulos públicos”, según párrafo 2 de la NIIF 8.

En el capítulo 1 de la investigación se han dejado claro los parámetros para poder identificar segmentos, a continuación se realizará un análisis de cómo Yanine debería presentar sus estados financieros por segmentos operativos, en el caso de que la entidad optará por acogerse a los parámetros que exige la nueva normativa. Además esta señala claramente que la revelación de la información por segmentos es voluntaria para el resto de las entidades.

El siguiente análisis se basará en la figura nº1 mostrada anteriormente para continuar con la aplicación de los principales etapas de identificación de segmentos operativos sobre los que se debe informar Yanine tal como los define la NIIF 8.

2.1. Etapas para identificar segmentos a informar:

I. Etapa

En esta etapa se identifican los segmentos de operación sobre la base del sistema de información gerencial, es decir, se responde al siguiente cuestionamiento: ¿la entidad identifica segmentos operativos basados en el sistema de informes de gestión?

En Yanine se puede tratar de identificar segmentos operativos en base a lo referido al párrafo 5, el cual entrega los parámetros para identificar un segmento operativo en una entidad.

- a) Que desarrolle actividades de negocios de las que puede obtener ingresos e incurrir en gastos.

Para el caso de la empresa en análisis, se desarrollan dos tipos de actividades bajo una misma entidad jurídica, tanto la del molino como la productora de cerdos, de las cuales se perciben ingresos y se generan gastos.

- b) Cuyos resultados de operación son revisados de forma regular por la máxima autoridad en la toma de decisiones de operación de la entidad, para decidir sobre los recursos que deben asignarse al segmento y evaluar su rendimiento.

En este punto en particular, como ya se mencionó anteriormente la autoridad máxima de Yanine es su actual representante legal, que a su vez toma todas las decisiones referidas a la entidad ósea para ambos negocios, al igual que la distribución de los recursos.

c) En relación con el cual se dispone información financiera diferenciada.

Yanine presenta para decisiones gerenciales los estados financieros correspondientes a cada negocio por separado, los cuales son utilizados de forma interna. La información a la cual está referida este punto suele ser distinta a la utilizada en los estados financieros, es decir, de utilización interna, la empresa Yanine aparte de preparar los estados financieros, realiza informes extracontables de cada negocio en particular, mostrando claramente a su gerente general los ingresos, costos y resultados de cada uno de ellos. Con el fin de tomar decisiones convenientes y oportunas que en un futuro le generen un mayor valor a su empresa.

A continuación se muestra el formato que siguen los informes de costos reportado al gerente general para el caso particular del plantel porcino. En el se puede apreciar claramente los desembolsos incurridos por cada negocio. Uno de los costos directos más significativos son los costos de farmacia, que son los que más se incurren en la etapa de maternidad y recría, teniendo que incurrir en gastos de vacunaciones y desinfección de los planteles en los cuales habita la producción porcina.

Sucesión Salvador Yanine			
Bulnes		Fecha :SEPTIEMBRE 2007	
INFORME DE COSTOS PLANTEL PORCINO			
1.- Alimento Consumido	Kilos	\$ Valor	Costo Unitario
	646.350(*)	\$ 94.834.349	146,72
2.-Remuneración y L. Sociales			
a) Sueldos	\$ 14.025.326		
b) L. Sociales	\$ 3.516.201		
c) Honorarios	\$ 767.963		
d) O. Remuneraciones	\$ 362.004		
e) Sueldo Patronal	\$ 1.905.497	\$ 20.576.991	
3.-Gastos Generales			
a) Gastos Generales y Desinfectantes	\$ 917.411		
b) Electricidad	\$ 2.884.968		
c) Agua Potable	\$ 187.142		
d) Arriendos Leasing	\$ 629.864		
e) Arriendos	\$ 1.598.717		
f) Seguros	\$ 206.197		
g) Teléfonos	\$ 123.874		
h) Combustibles	\$ 1.230.732		
i) Fletes (animales)	\$ 2.720.000		
j) Fletes (insumos)	\$ 3.769.815		
k) Colaciones	\$ 32.160		
l) Gastos varios s/comprobante	\$ 403.035		
m) Servicios Externos	\$ 858.110		
n) Útiles de oficina	\$ 12.857		
o) Gastos de movilización	\$ 104.900		
p) Comisiones (compra y venta)	\$ 380.171	\$ 16.059.953	
4.- Mantenición y Reparación			
a) Mantenciones	\$ 786.993	\$ 786.993	
5.- Otros Costos			
a) Costo Farmacia	\$ 1.101.742	\$ 1.101.742	
6,- Costo Financiero			
a).- Interés Cred L/plazo	\$ 2.908.934		
b).- Interés Leasing	\$ 110.279	\$ 3.019.213	
TOTALES		\$ 136.379.241	

FUENTE: SUCESIÓN YANINE

(*)Cifras aproximadas.

II. Etapa

En ésta etapa se evalúan los criterios de agregación que serán la base para poder determinar si los segmentos identificados en la primera etapa están correctos.

En el párrafo 12 de la NIIF8 señala que en el caso de que existan operaciones con características económicas similares y si muestran un rendimiento financiero similar a largo plazo, pueden agregarse dos o más segmentos de operación en uno solo, siempre y cuando la agregación resulte coherente con los principios básicos de la normativa, es decir, que cumplan con los siguientes aspectos:

- ✦ La naturaleza de los productos y servicios
- ✦ La naturaleza de los procesos de producción
- ✦ El tipo de cliente para sus productos y servicios.
- ✦ Los métodos usados para distribuir sus productos o proveer servicios; y
- ✦ Si fuera aplicable, la naturaleza del entorno regulatorio en el que opera la entidad.

En el caso de Yanine sus actividades son claramente identificables, ambos negocio tienen características económicas totalmente diferentes, al igual que sus clientes, sería completamente incoherente aplicar el criterio de agregación por la gran diferencia que existe entre la productora de cerdos y el molino, por lo tanto aplicar los criterios de agregación mencionados en Yanine no sería adecuado.

III. Etapa

En ésta etapa se debe analizar si los segmentos operativos ya identificados cumplen con los criterios cuantitativos, los cuales son descritos en el párrafo 13 al 19 de la NIIF 8, la cual establece entre otras cosas que para poder identificar un segmento operativo, éste debe obtener ingresos iguales o superiores al 10% de los ingresos de las ventas ordinarias de todos los segmentos de operación. Al igual que el monto absoluto de sus resultados ya sea ganancia o pérdida reportada sea mayor o igual al 10% del los resultados combinados de todos los segmentos.

Para el caso de Yanine, como se pudo tener acceso a su información financiera, se puede determinar con certeza que cada uno de los negocios mencionados anteriormente, aportan más del 10% estipulado por la NIIF, al igual que sus resultados (ganancias o pérdidas) semestrales varían de acuerdo al rango exigido por la actual normativa. Cumpliendo de esta manera los parámetros exigidos para la identificación y revelación de cada uno de sus segmentos operativos.

Y por último cumplen con el requisito de que los activos atribuibles al segmento de operación, es decir, a cada negocio posee más del 10% de los activos combinados de todos los segmentos, ya que la especialización para la producción de harina como la producción de cerdos requieren de activos especializados en cada área de negocio.

Después de haber analizados las etapas del diagrama para la identificación de segmentos, se puede decir que sus negocios están claramente definidos, y que los resultados que aportan a la empresa son mayores al 10% exigido por la NIIF y por lo tanto sus resultados combinados son superiores al 75% de los ingresos ordinarios de la entidad, por lo que igualmente cumplen con este criterio.

2.2. Información a revelar por segmento operativo identificado.

“Una entidad revelará información que permita que los usuarios de sus estados financieros evalúen la naturaleza y los efectos financieros de las actividades de negocio que desarrolla y los entornos económicos en los que opera” según párrafo 20 de la NIIF.

2.2.1 Información general

Una entidad revelará la siguiente información general para cada período por el que presente sus estados financieros:

- c. Los factores que han servido para identificar los segmentos sobre los que debe informarse, incluyendo la base de organización.

Salvador Yanine revelará los factores sobre los cuales deberá informar, que en este es la diferencia radical entre sus dos negocios, es decir, basados en la premisa de la naturaleza de los productos que ofrece a sus consumidores. Esta segmentación es la apropiada ya que la gerencia se basa en informes de cada área para la toma de decisiones.

- d. Los tipos de productos o servicios que proporcionan los ingresos de las actividades ordinarias de cada segmento sobre el que deba informarse.

Como ya se mencionó anteriormente cada segmento operativo tanto de producción de cerdos como el molino tienen categorías distintas, las cuales son ofrecidas a los consumidores, es decir, las distintas variedades de productos, sobre todo en el caso del molino.

2.2.2. Información sobre resultados, activos y pasivos

“Una entidad revelará una medida del resultado y del total de activos de cada segmentos sobre el que deba informar y proporcionará una medida de los pasivos de cada segmento sobre el que deba informar, siempre que este importe se facilite con regularidad a la máxima autoridad en la toma de decisiones de la operación” según el párrafo 23 de la NIIF.

Salvador Yanine en relación a lo anterior deberá informar sobre los resultados y activos de los segmentos a informar, al igual que los pasivos los cuales tiene una gran relevancia a la hora de tomar una decisión. Actualmente el gerente antes de tomar cualquier medida evalúa con gran precisión los estados financieros de ambos negocios, considerando las ventajas y desventajas que tengan en cada uno de ellos, el mismo caso para los estados consolidados.

Además de lo señalado anteriormente un entidad deberá revelar la siguiente información acerca de cada segmento siempre y cuando los importes especificados estén incluidos en la medida del resultado de los segmentos que examina la autoridad máxima en la toma de decisiones de operación o cuando se faciliten de forma regular aunque no se incluyan en la medida de los segmentos:

- j. Los ingresos de las actividades ordinarias procedentes de clientes externos.

Estas cantidades son muy importantes para el gerente a la hora de tomar una decisión, los cuales son incluidos en el momento de la medición de los resultados de cada segmento.

- k. Los ingresos de las actividades ordinarias procedentes de transacciones con otros segmentos de operación de la misma entidad.

En este caso todas las actividades procedentes de la transacción entre segmentos son incluidas y registradas como cualquier transacción, es decir, los subproductos de la harina específicamente la harinilla y afrecho son registradas como una venta cuando pasan al área de producción de cerdos para su alimentación.

l. Los ingresos por intereses.

En este caso los ingresos percibidos por intereses no son de gran importancia para la empresa y por lo tanto no son relevantes en el momento de tomar decisiones.

m. Los gastos por intereses.

En cuanto a los gastos por intereses tampoco tienen mayor relevancia al momento de toma de decisiones, estos se revelan en cada estado por separado pero no son de tanta importancia para la gerencia ya que no son grandes cantidades.

n. La depreciación y amortización.

Ambas partidas no son consideradas en los estados financieros individuales de los activos de ambos negocios.

o. Las partidas significativas de ingresos y gastos reveladas de conformidad con el párrafo 86 de la NIC 1.

“Información a revelar en el estado de resultados o en las notas: cuando las partidas de ingreso y gasto sean materiales o tengan importancia relativa, su naturaleza e importe se revelará por separado” párrafo 86 NIC 1. En el caso de Salvador Yanine deberá revelar todas aquellas partidas que tengan

relevancia para la determinación del resultado de cada negocio o segmento operativo.

- p. La participación de la entidad en el resultado de asociadas y de negocios conjuntos contabilizados según el método de participación.

En este punto se deberá revelar los resultados de segmentos de operación similares en los que participa Yanine, al igual que el porcentaje de participación en la otra entidad asociada.

- q. El gasto o el ingreso por el impuesto sobre las ganancias.

Los gastos o ingresos por impuestos son de entero conocimiento de todas las personas que trabajan en distintas entidades y Salvador Yanine no es la excepción, ya que estas cifras son informadas con regularidad a la autoridad máxima.

- r. Las partidas significativas no monetarias distintas de las de depreciación y amortización.

Estas partidas no son de significancia para la toma de decisiones, por lo que no son informadas a la máxima autoridad.

Continuando con el análisis de la normativa en el párrafo 24 se señala que una entidad deberá revelar la siguiente información respecto de cada segmento sobre el que deba informar, siempre que las cantidades especificadas se incluyan en la medida de los activos de los segmentos que examina la máxima autoridad en la toma de decisiones de operación, o se le faciliten de otra forma con regularidad, aunque no se incluyan en la medida de los activos de los segmentos.

- c. El importe de las inversiones en asociadas y en los negocios conjuntos que se contabilicen según el método de participación.
- d. El importe de las adiciones de activos no corrientes que no sean instrumentos financieros activos por impuestos diferidos, activos correspondientes a los beneficios post-empleo.

Con respecto a lo señalado anteriormente para Yanine estas operaciones no son incluidas en los informes dirigidos a la autoridad máxima para la toma de decisiones, pero si son importantes al momento de medir los resultados de los negocios.

En el siguiente esquema se puede apreciar un formato de propuesta con el cual la empresa en análisis podría revelar su información con respecto a resultados, activos y pasivos de los segmentos sobre los cuales tiene la obligación de revelar.

Posterior a la propuesta de revelación de información financiera por segmentos, se adjunta a modo de ejemplo el Balance General del segmento producción de cerdos, debido a la exigencia de la NIC1 de presentar los estados financieros por cada segmento identificado, cabe destacar que para Yanine no será difícil presentar estos estados puesto que en la actualidad ya son preparados. De igual manera se deberán presentar el Estado Resultado y Estado de Flujo de Efectivo para ambos segmentos.

Propuesta de Segmentación para Salvador Yanine

Información a Revelar	Molino \$	Crianza y Producción de Cerdos \$
Ingresos de las actividades ordinarias procedentes de clientes externos		
Ingresos de las actividades ordinarias entre segmentos		
Ingresos por intereses		
Gastos por intereses		
Ingresos por intereses netos		
Depreciaciones y amortizaciones		
Ganancia del segmento sobre el que se informa		
Otras partidas no monetarias significativas: Deterioro de valor de los activos		
Activos de los segmentos sobre los que debe informarse		
Desembolsos de los activos no monetarios del segmento sobre el que debe informarse		
Pasivos del segmentos sobre los que debe informarse		

FUENTE: GUÍA PARA LA APLICACIÓN DE LA NIIF 8

Sucesión Salvador Yanine Abadi	
Balance General Producción de Cerdos	
Por el periodo comprendido entre el xx/xx	
ACTIVO	PASIVO
ACTIVO NO CORRIENTE	PATRIMONIO
Terrenos	Capital Pagado
Construcciones y Obras de Infraestructura	Revalorización Capital
Maquinarias y Equipos	Utilidades Retenidas
Muebles y Útiles	Utilidad (Pérdida) del Ejerc
Vehículos	Total Patrimonio
Herramientas	
Instalaciones	
Otros activos fijos	
	PASIVO NO CORRIENTE
	Obligaciones Bancos. E
	Instituciones Financieras
Total Activo no Corriente	Total Pasivo no Corriente
ACTIVO CORRIENTE	PASIVO CORRIENTE
Disponible	Obligaciones con Bancos e Instituciones Financieras
Deudores por ventas	Cuentas por pagar
Doc. y Cuentas por cobrar	Documentos por pagar
Existencias	Acreedores varios
Deudores varios	Retenciones
Doc. Y Ctas. Empresas Relacionadas	Dividendos por pagar
Impuesto por recuperar	Cuentas por pagar Empresas Relacionadas
Gastos Pagados por Anticipado	Retenciones
Retiros socios	
Otros activos circulantes	
Total Activo Corriente	Total Pasivo Corriente
Total Activo	Total Pasivo

FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA

2.3. Medición

El importe de cada partida presentada por los segmentos se corresponderá con la medida informada a la máxima autoridad en la toma de decisiones de operaciones para decidir sobre recursos al segmento y evaluar su rendimiento. De forma similar se informarán los activos y pasivos de un segmento que se incluyan en la medida de los activos y pasivos de ese segmento utilizados por la máxima autoridad en la toma de decisiones, según el párrafo 25. En cuanto a Yanine se puede decir que elaboran todos sus informes en base a la información requerida por la autoridad máxima de la empresa, en este caso su gerente y propietario, el cual tiene acceso ilimitado a toda la información o informe que requiera y para cualquier tipo de decisión que estimara conveniente.

Para cada segmento sobre el que se deba informar, una entidad explicará las mediciones de los resultados, los activos y pasivos del segmento, según párrafo 27. Como mínimo revelará:

- a. Los criterios adoptados de contabilización de cualesquier transacción entre segmentos sobre los que se deba informar.
- b. La Naturaleza de cualesquiera diferencia entre las mediciones de los resultados de los segmentos que se debe informar y los resultados de la entidad.
- c. La naturaleza de cualquiera diferencia entre las mediciones de los activos de los segmentos a informar y los de la entidad.
- d. La naturaleza de cualquier cambio con respecto a periodos anteriores, especialmente en los métodos de medición.
- e. La naturaleza y efecto de cualquier asignación asimétrica a los segmentos.

2.4. Conciliaciones

Según el párrafo 28 de la NIIF, la Sucesión Yanine deberá facilitar las siguientes conciliaciones:

- a. El total de los ingresos de las actividades ordinarias de los segmentos sobre los que deba informar con los ingresos de las actividades ordinarias de la entidad.

Este ítem puede ser presentado de la siguiente forma para la entidad en análisis:

Ingresos de las actividades ordinarias	\$
Ingresos de las actividades ordinarias de los segmentos sobre los que se debe informar.	
Otros ingresos de actividades ordinarias	
Eliminación de ingresos de las actividades ordinarias entre segmentos.	
Ingresos de las actividades ordinarias de la entidad	

- b. De los resultados de los segmentos a informar, con los correspondientes a los de la entidad.

Resultados	\$
Resultados totales de los segmentos sobre los que se debe informar	
Otros resultados	
Eliminación de resultados entre segmentos	
Importes no asignados	
Resultado antes del gasto por impuesto sobre las ganancias	

- c. El total de los activos de los segmentos a informar, con los activos de la entidad.

Activos	\$
Activos totales de los segmentos sobre los que se debe informar	
Otros activos	
Importes no asignados	
Activos de la entidad	

- d. El total de todos los pasivos de los segmentos a informar, con los pasivos de la entidad.

Pasivos	\$
Pasivos totales de los segmentos sobre los que se debe informar	
Otros pasivos	
Pasivos de la entidad	

- e. El total de los importes de cualquier otra partida significativa, presentada por los segmentos a informar con el correspondiente al importe de la entidad.

2.5. Reexpresión de la información presentada anteriormente

El párrafo 29 y 30 se refiere a la reexpresión que deberán someterse las empresas con la nueva normativa. Esta se refiere a periodos correspondientes a años anteriores a la adopción de la norma, con el fin de la comparabilidad.

2.6. Información a revelar sobre la entidad en su conjunto

En los párrafos del 32 al 34 se menciona la información que se deberá revelar por la empresa como un todo y esta solo se facilitará si esta no esta ya contenida en la información de los segmentos a informar.

En los párrafos siguientes se hablará específicamente de la información que deberá revelar cada entidad que adopte la normativa.

2.6.1. Información sobre productos y servicios

Una entidad revelará los ingresos de actividades ordinarias procedentes de clientes externos por cada producto y/o servicio, o por cada grupo de productos y servicios similares, salvo que no se disponga de la información necesaria y su costo de obtención resulte excesivo, en cuyo caso se indicará este hecho. Los importes de las actividades ordinarias presentados se basarán en la información financiera utilizada en la elaboración de los estados financieros de la entidad, según párrafo 32.

Con respecto a la aplicación de este punto en Sucesión Yanine la información que deberá revelar la empresa será la establecida en cada una de las áreas de negocio, es decir, revelará los ingresos de los distintos productos incluidos en cada segmentos, que claramente son mayores en el negocio del Molino ya que en este existen más variedades que en el negocio de producción de cerdos.

2.6.2 Información sobre áreas geográficas

Una entidad revelará la siguiente información geográfica, salvo cuando no se disponga de la información financiera necesaria y su costo de obtención resulte excesivo:

a. Los ingresos de las actividades ordinarias procedentes de clientes externos:

i) atribuidos al país de domicilio de la entidad.

ii) atribuidos, en total, a todos los países extranjeros en los que la entidad obtenga ingresos de las actividades ordinarias. Cuando los ingresos de actividades ordinarias de un cliente en el extranjero sean significativos, se revelarán por separado.

En el caso de Salvador Yanine, en el negocio de la producción de cerdos toda son vendidos a una empresa faenadora la cual se encarga de la muerte y exportación de la carne de los animales, por lo tanto, ellos no debieran mostrar esta información, ya que su único comprador es la empresa faenadora Coexca.

En cuanto a las ventas del molino, son todas realizadas en nuestro país exclusivamente a supermercados y panaderías. La norma hace referencia a clientes externos y áreas geográficas, por lo tanto la empresa en análisis no tiene la necesidad de revelar la información requerida por la norma.

b. Activos no corrientes que no sean instrumentos financieros, activos por impuestos diferidos, activos correspondientes a beneficios post-empleo y derechos derivados de contratos de seguros:

i) localizados en el país de domicilio de la entidad.

ii) localizados, en total, en todos los países extranjeros donde la entidad tenga activos.

La empresa en análisis no posee activos no corrientes en otros países, por lo que no puede ser presentada dicha información.

2.6.3. Información sobre los principales clientes.

Una entidad facilitará información sobre el grado en que dependa de sus principales clientes, en el caso de que el 10 por ciento o más de los ingresos de las actividades ordinarias procedan de un solo cliente, la entidad tendrá la obligación de revelar este hecho, sin embargo no será necesario revelar la identidad de los clientes importantes o el importe de los ingresos de las actividades ordinarias.

En cuanto a la información sobre los principales clientes aplicado a Salvador Yanine, específicamente de su negocio de producción de cerdos tendría que informar sobre la empresa faenadora, ya que es ella quién le compra casi el 100% de su producción para ser exportada, por lo que su dependencia es muy importante.

Y en el caso de los clientes del molino, tendría que informar sobre uno de los supermercados que le compra la mayor parte de su producción para su amasandería.

Una vez que se realizó este análisis con mayores detalles se puede apreciar que Salvador Yanine a pesar de ser una empresa mediana, cuenta con casi todas las herramientas necesarias para poder aplicar esta norma en particular.

III. MASISA FORESTAL CHILE S.A.



1. Segmentación existente en Masisa Forestal.

Luego de conocer todos los antecedentes generales de la empresa así como su Gestión administrativa y Sistema Contable, podemos concluir que Masisa Forestal tiene claramente definidos sus segmentos Operativos, puesto que existen divisiones muy claras sobre las cuales se presentan estados financieros separados y mediante los cuales son tomadas las decisiones por el gerente general, además resulta importante destacar que esta división favorece claramente la presentación de los estados por segmentos.

La división existente en Masisa Forestal es la siguiente:

1. Forestal Zona Norte.
2. Forestal Zona Sur.

Ésta división es debido a que para el gerente general no resulta relevante analizar la rentabilidad por producto ya que se trabaja con tan solo dos, como fue mencionado en el capítulo anterior, además esta división le entrega una visión mucho más clara de las zonas en las cuales esta posee plantaciones. Estas divisiones son mensualmente evaluadas por el gerente general, mediante informes emitidos por cada división tanto de producción, ventas, etc. Además cada división cuenta con su propio representante que en este caso son los subgerentes.

Se puede mencionar además que la empresa se encuentra muy preparada para la adopción de la nueva normativa, ya que aparte de presentar esta división en su organigrama, la empresa prepara estados financieros por separado de cada una de ellas, por lo mismo todo lo que involucra a cada división esta correctamente dividido. Esto principalmente impulsado por su razón social y la

expansión de la empresa a otros países que ya se encuentran aplicando las normas internacionales de contabilidad.

2. Aplicación de la NIIF 8 Segmentos Operativos.

El principio básico sobre el cual se fundamenta esta normativa es que toda entidad sobre la cual sea aplicable esta normativa, “revelará información que permita que los usuarios de sus estados financieros evalúen la naturaleza y los efectos financieros de las actividades de negocios que desarrolla y los entornos económicos en los que opera” según párrafo 1 de la NIIF 8.

Como bien ya sabemos Masisa Forestal Chile es una Sociedad Anónima abierta, la cual esta obligada a presentar sus estados financieros en la Superintendencia de Valores y Seguros, por lo cual esta igualmente dentro del alcance de esta normativa. Es por esto que resulta muy adecuado realizar un análisis de cómo Masisa Forestal debería presentar sus estados financieros por segmento operativos, lo cual aún no tiene contemplado esta empresa ya que esta norma comienza su vigencia el 1 de Enero del 2009, por lo que este análisis podrá servir de mucho para su pronta aplicación por la misma entidad.

Para una mayor comprensión de cómo es el proceso de identificar los distintos segmentos operativos existentes en Masisa Forestal y sobre los cuales se debe informar, se analizarán las etapas por las cuales pasa Masisa Forestal en el diagrama mostrado anteriormente en la figura nº1.

2.1. Etapas para identificar segmentos a informar:

I. Etapa

Esta etapa consiste en la identificación de los segmentos operativos sobre la base del sistema de información de la gerencia, la cual requiere del análisis del párrafo 5 hasta el 10 de la NIIF8.

En Masisa Forestal Chile debe identificar los segmentos sobre los cuales se debe informar en relación al párrafo 5, el cual define un segmento de operación como un componente de una entidad que:

- a) Desarrolla actividades de negocios de las que puede obtener ingresos e incurrir en gastos.

Aquí se puede ver claramente que Masisa Forestal percibe ingresos e incurre en gastos por sus dos divisiones, ya que aunque esta sea una división de Masisa, recibe ingresos de sus ventas a aserraderos pequeños e indirectamente percibe ingresos por la venta del producto final.

- b) Cuyos resultados de operación son revisados de forma regular por la máxima autoridad en la toma de decisiones de operación de la entidad, para decidir sobre los recursos que deben asignarse al segmento y evaluar su rendimiento;

En este caso los resultados son medidos tanto por los subgerentes de cada división, como por el gerente general forestal chile, por lo que la rentabilidad de cada segmento es medida constantemente y quien finalmente toma decisiones y asigna recursos a cada división es el gerente general forestal chile.

- c) En relación con el cual se dispone información financiera diferenciada.

“Esta información suele ser distinta a la utilizada en los estados financieros, ya que es más bien de uso interno”, según Silba B. (2007).

Como ya fue mencionado anteriormente por cada división Masisa forestal cuenta tanto con informes internos, como estados financieros por lo cual este punto es cumplido cabalmente.

Las evaluaciones realizadas por el gerente general necesariamente deben ser superiores a un mes, esto debido a la naturaleza del rubro ya que se debe tomar en cuenta que el proceso de producción es mucho más lento y por lo mismo no resulta necesario realizar evaluaciones tan periódicas.

A continuación se muestra el formato que siguen algunos de los informes presentados al gerente general, en los cuales se puede ver la presentación por área geográfica.

Informe Plan de Ventas	
Área: Norte	
Especie: Pino Radiata	
Tipo de Producto: Trozo Podado,	
Predio: Los Venados	
Precio Unitario	
Diámetro Promedio (cm)	
Largo Promedio (m)	
Volumen en m3ssc	
Venta	
(-) Cosecha	
(-)Carguío	
(-) Transporte	
(-) Campamento	
(-) Control y Despacho	
(-) Caminos	
(-) Otros	
Margen s/Mad. en Pie	
\$ Madera en Pie	
\$ Margen c/Mad.en Pie	

FUENTE: MASISA DIVISION FORESTAL CHILE

PRODUCCIONES AÑO 2007

MASISA-FORESTAL CHILE			Mes-Año		
Id Area Adm	Código Faena	Tipo Producto	Real	Ppto	Variación
Sur	Cosecha	Aserrable Podado Pulpable Pulpable Eucaliptus			
	Total Cosecha				
	Madera en Pie	Aserrable Pulpable			
	Total Madera en Pie				
	Raleo Comercial	Aserrable Pulpable Aserrable-Pulpa NT			
	Total Raleo Comercial				
	Aprovechamiento Pino Aprovechamiento Euca	Aserrable-Pulpa Aserrable-Pulpa			
	Total Aprovechamiento Pino y Euca				
Total Sur					
Norte	Cosecha	Aserrable Podado Pulpable			
	Total Cosecha				
	Madera en Pie	Aserrable Pulpable			
	Total Madera en Pie				
	Raleo Comercial	Aserrable Pulpable			
	Total Raleo Comercial				
	Aprovechamiento Pino Aprovechamiento Euca	Aserrable-Pulpa Aserrable-Pulpa			
	Total Aprovechamiento Pino y Euca				
Total Norte					
Total general					
Norte y Sur	Cosecha	Aserrable Podado Pulpable Pulpable Eucaliptus			
	Total Cosecha				
	Madera en Pie	Aserrable Pulpable			
	Total Madera en Pie				
	Raleo Comercial	Aserrable Pulpable Aserrable-Pulpa NT			
	Total Raleo Comercial				
	Aprovechamiento Pino Aprovechamiento Euca	Aserrable-Pulpa Aserrable-Pulpa			
	Total Aprovechamiento Pino y Euca				
Total Norte y Sur					

FUENTE: MASISA DIVISIÓN FORESTAL CHILE

INFORMES DE GESTIÓN	
MASISA - DIVISION FORESTAL	
AL 31 DE OCTUBRE DE 2007	
1	Estados de Resultados (Acumulado): este informe se construye de todos los siguientes informes que se detallan.
2	Informe de Ventas - Costos – Margen: se realizan informes por cada punto, detallando en cada uno de ellos los productos, valores en \$ y US\$, unitarios y totales. Estos son realizados tanto para la zona Norte como para la zona Sur. A continuación se muestra en la figura 2 el informe de Ventas-Costos y Márgenes general.
3	Componentes de Costos: en este informe se detallan al igual que en el plan de ventas anteriormente mostrado, costos como: cosecha, carguío, transporte, campamento, control y despacho, caminos, otros. Es así como se puede tener claridad de los costos incurridos en cada zona y producto
4	Resumen Costos Directos: aquí son detallados todos los costos incurridos en el área silvícola, esto quiere decir por ejemplo: costos plantaciones, controles de plagas, control malezas, etc.
5	Resumen Costos Indirectos: se detallan los costos de venta por cada tipo de producto
6	Detalle gastos Indirectos: se detallan todos los gastos indirectos por zona, incurridos en: administración, ventas, costos de formación, producción, activo fijo.
7	Caminos: en este informe se detallan todos los tipos de servicios que contrata como por ejemplo: construcción de puentes, alcantarillas, muros, mantención de caminos, etc.
8	Existencias: en este informe se detallan las existencias en cada zona, además del detalle de cada predio.
9	Comerciales de Gestión: Aquí se detallan las ventas por producto provenientes de bosques propios, mercado interno, externo e intercompañía, se detallan las ventas y márgenes por producto, luego se adjunta en la figura 3 un formato de este informe.

FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA

MASISA-DIVISION FORESTAL

INFORME DE VENTAS-COSTOS Y MÁRGENES GENERAL

PRECIOS, COSTOS Y MARGENES
A OCTUBRE 2007 (TROZOS PINO Y EUCA)

		REAL Usd	AOP Usd 543	AOP Usd Real	DIFFERENCIA REAL VS AOP
VENTAS TOTALES	M3				
VENTAS TOTALES	USD				
P/VENTAS UNIT	US\$/M3				
COSTO TOTAL sin M.PRIMA	USD				
COSTO UNIT sin M.PRIMA	US\$/M3				
COSTO TOTAL con M.PRIMA	USD				
COSTO UNIT con M.PRIMA	US\$/M3				
MARGEN UNIT sin M.PRIMA	US\$/M3				
MARGEN UNIT con M.PRIMA	US\$/M3				
MARGEN OPERACIONAL sin M.PRIMA					
MARGEN OPERACIONAL con M.PRIMA					

(Figura 2) FUENTE: MASISA DIVISION FORESTAL CHILE

INFORME DE GESTIÓN DIVISIÓN FORESTAL - MES

Productos provenientes de bosques propios

			Masisa Forestal		
			Real	Ppto	Desviación
Ventas	miles USD	m3			
Pino podado					
Pino aserrable					
Pino Pulpable					
Pino en pie					
Pino otros (Aprov,raleos, exist)					
Eucaliptus pulpable					
Eucaliptus aserrable					
Eucaliptus en pie					
Eucaliptus otros					
Otros					
Total Ventas	miles USD	m3			
Márgenes	USD/m3				
Pino podado					
Pino aserrable					
Pino Pulpable					
Pino en pie					
Pino otros (Aprov,raleos, exist)					
Eucaliptus pulpable					
Eucaliptus aserrable					
Eucaliptus en pie					
Eucaliptus otros					
Otros					
Margen Total	USD/m3				

(Figura 3) FUENTE: MASISA DIVISIÓN FORESTAL CHILE

En los anteriores informes se puede ver que estos son claramente preparados tanto por zona geográfica (Norte y Sur) como por los distintos productos con los cuales trabaja cada zona y entren las ganancias obtenidas en cada una de ellas.

Se tiene que tomar en consideración además que en “esta norma un segmentos operativo esta determinado sustancialmente en la misma forma en que la información se reporta internamente y es usada por el gerente de operaciones para evaluar el comportamiento y tomar decisiones operativas” según Silva B. (2007). De lo anterior se puede concluir que los segmentos a informar son independientes en cada empresa ya que por ejemplo en el caso de Masisa Forestal Chile su segmentación es por zona geográfica, puesto que de esta manera el gerente general toma las decisiones, por lo que puede ser igualmente posible que en otra forestal con más productos y sin una expansión geográfica importante sea relevante analizar las ganancias por producto que por área geográfica.

Luego del análisis del párrafo 5 de la NIIF8 podemos concluir que los segmentos sobre los cuales debería informar Masisa Forestal Chile son:

1. Forestal Zona Norte
2. Forestal Zona Sur

A continuación se deben considerar otros factores hasta llegar a establecer los segmentos operativos que se enmarquen en el principio básico y así constituyan un segmento sobre el cual se debe informar, siendo tratados estos en las siguientes dos etapas.

II. Etapa

En esta etapa se debe analizar si los segmentos operativos antes identificados cumplen o no con los criterios de agregación tratados en el párrafo 12 de la NIIF8. Este párrafo entrega la posibilidad de que cuando existan dos o más segmentos de operación con características económicas y rendimiento a largo plazo similares, puedan ser agrupados en un único segmento a informar. Puesto que el principal propósito de este criterio es reducir el grado de información reportable que no entrega información útil al usuario para la adecuada comprensión del negocio. Además en este párrafo se enumeran los aspectos que se deben considerar para una correcta agrupación.

Masisa Forestal Chile cuenta con dos grandes segmentos, que si bien es cierto son de naturaleza similares, sus características económicas y rendimientos son diferentes, ya que su ubicación geográfica los diferencia, esto debido a que en la zona Norte se logra un mayor rendimiento de las plantaciones que en la zona Sur, esto se puede ver reflejado igualmente en la distribución de sus ganancias.

III. Etapa

En esta etapa se debe analizar si los segmentos operativos identificados, cumplen con los umbrales cuantitativos descritos desde el párrafo 13 al 19 de la NIIF8.

Para saber si los segmentos antes identificados cumplen con estos umbrales se debe analizar en primer lugar el párrafo 13, el cual dice lo siguiente:

1. Los segmentos antes identificados deben obtener ganancias de un 10% o más del total de todos los segmentos.

2. El importe absoluto de sus resultados informados deben ser el 10% o más de la ganancia o pérdida combinada de todos los segmentos que hayan presentado ganancia o pérdida respectivamente.
3. Los activos atribuibles al segmento de operación sean del 10% o más de los activos combinados de todos los segmentos.

Sin embargo, la dirección puede estimar que sea necesario informar sobre aquellos segmentos que no cumplan con los umbrales cuantitativos, ya que esta información podría ser útil para los usuarios de los estados financieros.

Masisa Forestal Chile cumple con los anteriores umbrales cuantitativos ya que tanto sus resultados como sus activos son superiores al 10%, esto debido a que toda la entidad es dividida en los dos segmentos a informar. Además a la gerencia le resulta muy importante que la información sea dividida en los segmentos ya identificados, puesto que al ser diferentes los rendimientos no podrían ser agrupados de ninguna otra forma.

Se debe considerar además que los ingresos de los segmentos identificados deben ser superiores al 75% del total obtenido por las actividades ordinarias de la entidad, si este no se cumple se debe identificar segmentos de operación adicionales. Los segmentos ya identificados cumplen con esta característica, puesto que el 100% de sus ingresos están divididos en estos segmentos, esto deja en claro además que la empresa no tiene actividades distintas mediante las cuales obtenga otros ingresos significativos, por lo que no resulta necesario identificar más segmentos a informar.

Toda la información relativa a otras actividades de negocio y los segmentos de operación sobre los que no deba informarse se deberán agrupar en la categoría "resto de los segmentos" y deberán describirse las fuentes de sus ingresos, según el párrafo 16 de la NIIF8. Dentro de esta clasificación deberían

agruparse todos los otros ingresos obtenidos dentro de la actividad no atribuible a ningún segmento en particular.

Finalmente luego del anterior análisis podemos concluir que en el caso particular de Masisa Forestal Chile todas las etapas reafirman los segmentos identificados en la etapa I, por lo que los segmentos sobre los cuales debe informar Masisa Forestal Chile son por área geográfica (zona Norte y zona Sur).

2.2. Información a revelar por segmento operativo identificado.

“Una entidad revelará información que permita que los usuarios de sus estados financieros evalúen la naturaleza y los efectos financieros de las actividades de negocio que desarrolla y los entornos económicos en los que opera” según párrafo 20 de la NIIF8.

2.2.1 Información general

Una entidad revelará la siguiente información general:

- a. Los factores que han servido para identificar los segmentos sobre los que debe informarse, incluyendo la base de organización.

Masisa Forestal deberá informar que los factores que influyeron en la identificación de los segmentos a informar, fueron las tres anteriores etapas puesto que los segmentos que primeramente fueron identificados por la forma mediante la cual el gerente general toma las decisiones, cumplieron tanto con los criterios de agrupación como con los umbrales cuantitativos.

- b. Los tipos de productos o servicios que proporcionan los ingresos de las actividades ordinarias de cada segmento sobre el que deba informarse.

Masisa Forestal deberá informar que cada segmento a informar tiene sus ingresos tanto por pino radiata como por eucalipto, estos serían los tipos de productos que se proporcionan ingresos a las actividades ordinarias de cada segmento.

2.2.2. Información sobre resultados, activos y pasivos

“Una entidad revelará una medida del resultado y del total de activos de cada segmento sobre el que deba informar y proporcionará una medida de los pasivos del segmento siempre que este importe se facilite con regularidad a la máxima autoridad en la toma de decisiones de la operación” según el párrafo 23 de la NIIF.

Masisa Forestal deberá informar sobre los resultados, activos y pasivos de cada segmento a informar, puesto que estos son proporcionados con regularidad a la autoridad máxima para la toma de decisiones y asignación de recursos de cada segmento.

Además esta deberá revelar la siguiente información acerca de cada segmento siempre y cuando los importes especificados estén incluidos en la medida del resultado de los segmentos que examina la autoridad máxima en la toma de decisiones de operación o cuando se faciliten de forma regular aunque no se incluyan en la medida de los segmentos:

- a. Los ingresos de las actividades ordinarias procedentes de clientes externos.

Estos ingresos si bien es cierto no son mayores a los obtenidos por ventas al aserradero Masisa, son igualmente importantes puesto que los ingresos de clientes externos son considerados en la toma de decisiones por la máxima autoridad, ya que estos ingresos representan disponible en efectivo.

- b. Los ingresos de las actividades ordinarias procedentes de transacciones con otros segmentos de operación de la misma entidad.

Como bien sabemos Masisa Forestal es una división de Masisa, por lo que los ingresos provenientes de la venta de materia prima a las otras divisiones de Masisa, como el aserradero deben mostrarse por separado.

- c. Los ingresos por intereses.

Por el hecho de que las ventas a clientes externos sean más pequeñas, y además que la empresa no otorga créditos muy largos mediante los cuales pueda obtener mayores ingresos de esta especie, estos ingresos no son tan relevantes en la toma de decisiones por parte de la autoridad máxima, pero igualmente son informados en sus estados finales.

- d. Los gastos por intereses.

Al igual que la anterior partida esta no es relevante en la toma de decisiones, puesto que las cuentas generadoras de estos gastos serian principalmente las deudas con los contratistas, pero sus intereses no son relevantes ya que los plazos de pago no son mayores a 30 días, por ende no son proporcionadas con regularidad a la autoridad máxima.

- e. La depreciación y amortización.

La empresa no cuenta con importantes activos fijos, puesto que la mayor parte de las maquinarias como camiones, retroexcavadoras, son externalizados, es por esta razón que las depreciaciones de estos activos no son relevantes a la hora de asignar recursos o medir la rentabilidad del segmento por parte de la autoridad máxima, pero igualmente son

informados. Sin embargo se debe tomar en consideración que el activo fijo más importante dentro de la forestal son sus plantaciones, las cuales son tasadas anualmente por ingenieros forestales, la diferencia entre el valor de tasación y el valor libro, es abonado a la cuenta reserva forestal en patrimonio. Todos sus activos son depreciados linealmente.

- f. Las partidas significativas de ingresos y gastos reveladas de conformidad con el párrafo 86 de la NIC 1.

“Información a revelar en el estado de resultados o en las notas: cuando las partidas de ingreso y gasto sean materiales o tengan importancia relativa, su naturaleza e importe se revelará por separado” párrafo 86 NIC 1.

Masisa Forestal deberá revelar por tanto, todos aquellos resultados que influyan o tengan importancia en la determinación del resultado de cada segmento en particular.

- g. La participación de la entidad en el resultado de asociadas y de negocios conjuntos contabilizados según el método de participación.

Masisa Forestal Chile no presenta inversiones importantes en empresas relacionadas, ya que la mayor parte de las inversiones en empresas relacionadas son por parte de Masisa, por lo que no es relevante esta información en la toma de decisiones del gerente general división forestal.

- h. El gasto o el ingreso por el impuesto sobre las ganancias.

Masisa reconoce sus obligaciones tributarias de acuerdo a las disposiciones legales vigentes. Los efectos por impuestos diferidos se registran de acuerdo al boletín técnico N°60, pero estos ingresos o gastos no son relevantes en la toma de decisiones puesto que no son informados

con regularidad a la autoridad máxima, por lo que no es necesario que sea revelado.

- i. Las partidas significativas no monetarias distintas de las de depreciación y amortización.

Este tipo de partidas si son contempladas dentro por el gerente general para la toma de decisiones, pero estas no son tan relevantes dentro de cada división.

El párrafo 24 de la NIIF hace referencia de que además la empresa deberá revelar la siguiente información respecto de cada segmento a informar, siempre que estas sean incluidas en la medida de los activos del segmento que examina la máxima autoridad en la toma de decisiones de operación, o se faciliten de otra forma con regularidad, aunque no se incluyan en la medida de los activos de los segmentos.

- a. El importe de las inversiones en asociadas y en los negocios conjuntos que se contabilicen según el método de participación.
- b. El importe de las adiciones de activos no corrientes que no sean instrumentos financieros activos por impuestos diferidos, activos correspondientes a los beneficios post-empleo

Masisa Forestal no presenta dichos importes en sus informes internos dirigidos al gerente general, puesto que los dos anteriores importes no son relevantes en cada división.

A continuación se adjunta una propuesta de cómo Masisa Forestal Chile debería mostrar su información por segmentos operativos. Además se adjunta a modo de ejemplo el Balance General del segmento Forestal zona Norte, debido a

la exigencia de la NIC1 de presentar los estados financieros por cada segmento identificado, por lo que además se deberá presentar el Estado Resultado y Estado Flujo efectivo de cada segmento por separado.

Propuesta de Segmentación para Masisa Forestal Chile

Información a Revelar	Forestal Zona Norte \$	Forestal Zona Sur \$
Ingresos de las actividades ordinarias procedentes de clientes externos		
Ingresos de las actividades ordinarias entre segmentos		
Ingresos por intereses		
Gastos por intereses		
Ingresos por intereses netos		
Depreciaciones y amortizaciones		
Ganancia del segmento sobre el que se informa		
Otras partidas no monetarias significativas: Deterioro de valor de los activos		
Activos de los segmentos sobre los que debe informarse		
Desembolsos de los activos no monetarios del segmento sobre el que debe informarse		
Pasivos del segmentos sobre los que debe informarse		

FUENTE: GUÍA PARA LA APLICACIÓN DE LA NIIF 8

MASISA FORESTAL CHILE	
Balance General Forestal zona Norte	
Por el periodo comprendido entre el xx/xx	
ACTIVO	PASIVO
ACTIVO NO CORRIENTE	PATRIMONIO
Terrenos	Capital Pagado
Construcción y Obras de Infraestructura	Otras Reservas
Maquinarias y Equipo	Utilidades Acumuladas
Plantaciones Forestales	Utilidades Retenidas
Muebles, útiles y otros	
Repuestos	
Equipos en tránsito	Total Patrimonio
Obras en Curso	
Otros Activos Fijos	PASIVO NO CORRIENTE
	Oblig. con el Público a
Retasación Técnica	L/Plazo
(-)Depreciación Acumulada	Acreeedores Varios L/Plazo
Total Activo no corriente	Provisiones L/Plazo
	Impuestos Diferidos
OTROS ACTIVOS NO CORRIENTES	Otros Pasivos Largo Plazo
Inversión en Emp. Relacionadas	
Menor Valor de Inversiones	Total Pasivo no Corriente
Doctos y CtaS. a Cobrar	
Emp.Relac.L/P	PASIVO CORRIENTE
Intangibles	Bancos e Inst. Financ.
Amortización (menos)	C/Plazo
Otros Activos	Dividendos por Pagar
Total Otros Activos	Cuentas por Pagar
	Acreeedores Varios
ACTIVO CORRIENTE	Dctos y Ctas por Pagar Emp.
Caja	Relacionadas
Bancos	Provisiones
Valores Negociables	Retenciones
Deudores por Venta	Impuesto a la Renta
	Ingresos Percib. por
Doc. Por Cobrar	Adelantado
Deudores Varios	Otros Pasivos Circulantes
Existencias	
Impuestos por Recuperar	Total Pasivo Corriente
Gastos Anticipados	
Impuestos Diferidos	
Otros activos circulantes	
Total Activo Corriente	
Total Activo	Total Pasivo

FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA

2.3. Medición

El importe de cada partida presentada por los segmentos se corresponderá con la medida informada a la máxima autoridad en la toma de decisiones, igualmente se informarán los activos o pasivos de un segmento incluidos en las medidas de los mismos, utilizados por la máxima autoridad en la toma de decisiones, según el párrafo 25 de la NIIF8. Esto quiere decir que los informes deberán ser contruidos de la misma forma en que fueron reportados a la autoridad máxima, entregando esto una mayor comprensión de las decisiones tomadas por este. En el caso de que fueran asignables importes a los resultados, activos o pasivos de un segmento, estos deberán asignarse en base a un criterio razonable de reparto.

De la misma forma los resultados, activos o pasivos de un segmento se presentarán con arreglo a la medida utilizada por la autoridad máxima, cuando esta fuere única, en caso contrario será el directorio quien considere las medidas más coherentes, según párrafo 26 de la NIIF8.

Masisa Forestal Chile lleva una contabilidad de gestión muy detallada la cual ayuda a una óptima construcción de los estados financieros por zona geográfica, los que posteriormente son base para la construcción de los estados financieros por la entidad, tomando esto en cuenta se puede concluir que Masisa Forestal ya cumple con este punto, puesto que los informes por segmentos están contruidos de la misma forma mediante la cual el gerente general toma las decisiones, esto indica que la empresa ya esta un paso adelante en la aplicación de esta normativa.

Cada entidad deberá explicar las mediciones de los resultados, activos y pasivos informados por segmento, según párrafo 27 de la NIIF8. Además como mínimo revelará:

- a. Los criterios adoptados de contabilización de cualesquier transacción entre segmentos sobre los que se deba informar.

En este caso Masisa Forestal contabiliza las ventas a otros segmentos de la entidad como una venta, pero esta realmente es solo una transferencia, ya que la venta no genera inmediatamente ingresos en efectivo.

- b. La naturaleza de cualesquiera diferencia entre las mediciones de los resultados de los segmentos que se debe informar y los resultados de la entidad.

Estas diferencias son importantes de informar puesto que los distintos criterios utilizados en la toma de decisiones deben ser conocidos por los accionistas, ya que así podrán comprender de una mejor manera las decisiones del gerente general.

- c. La naturaleza de cualquiera diferencia entre las mediciones de los activos de los segmentos a informar y los de la entidad.

Al igual que en el punto anterior estas posibles diferencias deben ser informadas para una mayor comprensión de las decisiones gerenciales.

- d. La naturaleza de cualquier cambio con respecto a periodos anteriores, especialmente en los métodos de medición.

Los posibles cambios dentro de un periodo deben ser informados, y además se deben reexpresar los informes de periodos anteriores para una óptima comparación.

- e. La naturaleza y efecto de cualquier asignación asimétrica a los segmentos.

2.4. Conciliaciones

Masisa Forestal Chile deberá facilitar las siguientes conciliaciones:

- a. De todos los ingresos de las actividades ordinarias de los segmentos, con los correspondientes a la entidad.

Estos pueden ser mostrados de la siguiente forma:

Ingresos de las actividades ordinarias	US\$
Ingresos de las actividades ordinarias de los segmentos sobre los que se debe informar.	
Otros ingresos de actividades ordinarias	
Eliminación de ingresos de las actividades ordinarias entre segmentos.	
Ingresos de las actividades ordinarias de la entidad	

Todos los ingresos ordinarios de los distintos segmentos identificados deben obligatoriamente sumar lo mismo que los ingresos de toda la entidad.

- b. De los resultados de los segmentos, con los correspondientes a los de la entidad.

Resultados	US\$
Resultados totales de los segmentos sobre los que se debe informar	
Otros resultados	
Eliminación de resultados entre segmentos	
Importes no asignados	
Resultado antes del gasto por impuesto sobre las ganancias	

c. Del total de los activos de los segmentos, con los activos de la entidad.

Activos	US\$
Activos totales de los segmentos sobre los que se debe informar	
Otros activos	
Importes no asignados	
Activos de la entidad	

d. Del total de todos los pasivos de los segmentos, con los pasivos de la entidad.

Pasivos	US\$
Pasivos totales de los segmentos sobre los que se debe informar	
Otros pasivos	
Pasivos de la entidad	

e. El total de los importes de cualquier otra partida significativa, con el correspondiente al importe de la entidad.

2.5. Reexpresión de la información presentada anteriormente

Este ítem es referente a las empresas que al aplicar la segmentación propuesta en esta NIIF debió modificar su estructura interna, lo cual no sucedió en Masisa Forestal Chile, por lo que esta deberá reexpresar su información correspondiente al periodo inmediatamente anterior a su presentación por segmentos para su comparación.

2.6. Información a revelar sobre la entidad en su conjunto

En los párrafos del 32 al 34 de la NIIF8 se menciona la información que se deberá revelar por la empresa como un todo y esta solo se facilitará si esta no esta ya contenida en la información de los segmentos a informar.

2.6.1. Información sobre productos y servicios

“Una entidad revelará los ingresos de actividades ordinarias procedentes de clientes externos por cada producto o servicio, o por cada grupo de productos y servicios similares, salvo que no se disponga de la información necesaria y su costo de obtención resulte excesivo. Los importes de dichos ingresos se basarán en la información financiera utilizada en la elaboración de los estados financieros de la entidad”, según párrafo 32 de la NIIF8.

Masisa Forestal deberá informar los ingresos de actividades ordinarias procedentes de los distintos productos con los cuales trabaja cada división, esta información ya es presentada igualmente al gerente general tanto por zona Norte y Sur además de los ingresos obtenidos en cada predio comprendido dentro de las divisiones. Esta información es incluida en sus estados financieros, y en la toma de decisiones por parte del gerente general.

2.6.2 Información sobre áreas geográficas

Una entidad revelará la siguiente información geográfica:

- a. Los ingresos de las actividades ordinarias procedentes de clientes externos
 - i) atribuidos al país de domicilio de la entidad.

ii) atribuidos, en total, a todos los países extranjeros en los que la entidad obtenga ingresos de las actividades ordinarias. Cuando sea el caso de que los ingresos de un cliente en el extranjero sean significativos, se revelarán por separado.

La división Masisa Forestal si presenta activos en otros países, pero la parte de la división que estamos analizando que es Masisa Forestal Chile no tiene activos en otros países, ni tampoco clientes en el extranjero, es por esto que no es posible revelar este tipo de información.

b. Activos no corrientes que no sean instrumentos financieros, activos por impuestos diferidos, activos correspondientes a beneficios post-empleo y derechos derivados de contratos de seguros

i) localizados en el país de domicilio de la entidad.

ii) localizados, en total, en todos los países extranjeros donde la entidad tenga activos.

Masisa Forestal Chile no posee activos no corrientes en otros países, por lo que no puede ser presentada dicha información.

2.6.3. Información sobre los principales clientes.

Una entidad facilitará información sobre el grado en que dependa de sus principales clientes, si se presenta el caso de que el 10 por ciento o más de los ingresos de las actividades ordinarias proceden de un solo cliente, la entidad deberá revelar este hecho, sin embargo no será necesario revelar la identidad de dicho cliente.

Masisa Forestal Chile cuenta con informes detallados de las ventas realizadas a cada cliente, pero el hecho de que esta empresa sea una división de otra, es claro que su principal cliente es la parte aserradero de Masisa, y su

Universidad del Bío-Bío


dependencia es muy importante puesto que las ventas a esa división son muy importantes, estas bordean el 60% de sus ingresos operacionales.

Además se debe mencionar que Masisa S.A, informa anualmente en su memoria anual cuales son sus principales clientes.

IV. VENTAJAS Y DESVENTAJAS DE LA SEGMENTACIÓN APLICABLE A LAS DISTINTAS EMPRESAS EN RELACIÓN A LOS DIVERSOS USUARIOS DE LA INFORMACIÓN

Luego de tener en claro como se debe presentar la información por segmentos en las empresas ya analizadas, necesariamente se debe tomar en consideración las distintas ventajas y/o desventajas que conlleva mostrar la información detallada por segmentos desde el punto de vista de los distintos usuarios existentes para esta información.

Segmentación Propuesta para las empresas analizadas

	Empresas	Segmentación
	Frutícola Olmué S.A. cerrada	Por Producto
	Sucesión Salvador Yanine	Por Negocio
	Masisa Forestal Chile S.A.	Por Área Geográfica

Este análisis nos entregará una visión más clara del impacto que tendrá mostrar tal nivel de detalle en los estados financieros, tanto de las empresas que están obligadas a acogerse a las normas internacionales como aquellas que opten por adoptar dichas normas, desde el punto de vista de los usuarios de la información.

Resulta necesario mencionar además que existe un creciente interés informativo procedente de otros grupos de usuarios como gobiernos, empleados,

sindicatos, etc. Uno de los factores que pueden haber influenciado este aumento, es que en los mercados financieros, exigen cada vez más una información detallada de las empresas cotizadas, teniendo como finalidad estas exigencias evaluar la situación financiera, así como sus expectativas de crecimiento, rentabilidad y riesgo de una forma más fiable, aumentando con esto la importancia de una correcta adopción de la normativa. Es así como la información mostrada resulta útil para todos los usuarios.

A continuación se presentan los diversos tipos de usuarios con su respectiva definición, para luego poder enumerar las distintas ventajas y desventajas basándose en las tres empresas analizadas.

1. Tipos de Usuarios

✚ Directivos

Los directivos son aquellas personas con el más alto cargo en una organización por ejemplo; el Presidente, el Gerente General y los Directores de las distintas áreas, utilizan los estados financieros para tomar decisiones y asignar recursos a los distintos niveles de la empresa.

✚ Accionistas

Aquellas personas físicas o jurídicas que son propietarias de acciones de sociedades anónimas, puede existir un gran número de accionistas que no participan necesariamente en la gestión de la empresa, y cuyos intereses son únicamente recibir una retribución en dividendos, utilizan los estados para evaluar el rendimiento de sus inversiones y además evaluar la capacidad futura de la empresa para el pago de dividendos.

✚ Empleados

Persona que desempeña un cargo o trabajo dentro de una organización y que a cambio de ello recibe un sueldo. Debido a que muchas retribuciones adicionales

para los empleados provienen de las utilidades de la empresa, ellos están interesados en saber si la empresa tiene actualmente la capacidad de pagarles y la capacidad futura para seguir haciéndolo.

✚ **Proveedor**

Persona o sociedad que vende la materia prima utilizada para producir los artículos que se fabriquen. Estos se interesan en evaluar la solvencia de cada empresa.

✚ **Inversionistas**

Persona natural o jurídica que invierte sus recursos en la adquisición de acciones, obligaciones u otro valor mobiliario, con el fin de lograr rentabilidad y liquidez, además de obtener ganancias por medio de las transferencias de valores y especulaciones generadas con las alzas y bajas de las cotizaciones. A los inversionistas les interesa el reembolso de la suma invertida y el pago oportuno de sus rendimientos.

✚ **Competidores**

Rivalidad entre los agentes económicos o participantes de un mercado determinado (productor, comerciante o comprador), donde cada uno busca asegurar las condiciones más ventajosas para sí, siendo para esto el fin de analizar los estados financieros.

✚ **Banca de Inversión**

Instituciones que tienen como objeto principal intervenir en la colocación de capitales y financiar los proyectos de inversión, producción y construcción. Además, participan en el financiamiento de operaciones en el mercado de capitales y se encargan de hacer el diagnóstico (viabilidad) empresarial, de organizar los compradores potenciales y de asesorar al inversionista en la creación de nuevas empresas. Estas instituciones utilizan los estados financieros para evaluar la situación financiera de las empresas.

✚ **Gobierno**

Entidades fiscalizadoras preocupadas de fiscalizar y recaudar los diferentes impuestos a los cuales se encuentran gravadas las distintas empresas. El interés principal del Gobierno en los estados financieros es conocer las utilidades de las empresas ya que son estas la base para calcular algunos impuestos.

2. Ventajas y Desventajas de la Segmentación

2.1. Frutícola Olmué S.A.



Mostrar información segmentada por producto entrega las siguientes ventajas y desventajas:

Ventajas:

- ✚ Muestra la rentabilidad de cada producto por separado, lo cual es una clara ventaja para todos los usuarios de la información, ya que de esta forma se puede tener plena conciencia sobre que productos son los más rentables y como es el comportamiento de cada uno de ellos.
- ✚ Entrega una claridad sobre la inversión requerida para generar los ingresos reflejados en los estados financieros de cada producto, ya que la normativa exige mostrar los activos atribuibles a cada segmento.
- ✚ La segmentación por producto permite mostrar a los usuarios la gran diversidad de productos con los cuales la empresa trabaja, lo cual representa una ventaja ante la movilidad del mercado, puesto que si en un año un producto no es rentable otro lo será, además tiene la posibilidad de adaptarse a los cambios.

- ✚ Los accionistas pueden evaluar y conocer como el gerente general asigna recursos a cada línea de productos, lo que les permitirá examinar las operaciones de la entidad desde la misma perspectiva de la gerencia, además de comprender el comportamiento de todos productos.

- ✚ Se puede diferenciar claramente cual producto fue el más rentable en cada año, lo cual no necesariamente representa que ese producto es sobre el cual se debe invertir más, ya que por las características del mercado, solo luego de un análisis de varios años se puede sacar dicha conclusión, esto debido a la volatilidad de los precios que se ven influenciados por muchas variables externas como: desordenes climáticos, tratados de libre comercio, etc.

- ✚ Conocer información por área geográfica la cual es adicional a la información revelada por los segmentos ya que esta se revela por la empresa en su conjunto. En este caso es muy amplia ya que esta se presenta de acuerdo a los clientes a los cuales la empresa exporta los cuales son diversos, entrega a los accionistas un completo detalle de los niveles de ingresos provenientes de los distintos países a los cuales la empresa exporta, esta información sirve para evaluar conocer como afectan las distintas monedas de dichos países, a los ingresos obtenidos.

- ✚ La información proporcionada por producto podrá mejorar la coherencia de los estados finales los cuales son presentados anualmente en este caso, ya que si por ejemplo la empresa en su conjunto presenta pérdidas, esto no significa que todas sus líneas de productos las presenten y esto se podrá ver en el detalle por segmento.

- ✚ El hecho de que la NIIF requiera expresamente informar sobre las medidas de los rendimientos de los distintos segmentos, le entrega a los

accionistas la posibilidad de manejar en mayor medida la información suministrada ya que en este caso todos los productos se miden de diferente forma.

✚ La aplicación de esta normativa entregará mayor transparencia y confiabilidad sobre los estados finales a todos los accionistas de esta empresa puesto que la variabilidad de las ganancias obtenidas por cada producto será claramente justificada en los estados presentados por cada producto.

Desventajas:

✚ Proporcionar información oportuna para todos sus usuarios requiere para Frutícola Olmué un costo relativamente alto, ya que aunque esta información es la correspondiente a los informes internos de la gerencia, estos aún necesitan de un mayor detalle sobre los cuales debe invertir la empresa.

✚ Debido a lo dificultoso de mantenerse en un mercado como es el de la exportación de fruta congelada y llegar a tener el éxito de Olmué, represada una desventaja mostrar información privilegiada a la competencia, ya que estos claramente pueden utilizar esta información para imitar sus ventajas y mejorar sus deficiencias.

✚ Mostrar información tan detallada de las ganancias obtenidas por cada línea de productos, en algunos casos puede ser desventajoso para la empresa, por ejemplo cuando la empresa refleje utilidades solo porque las perdidas son absorbidas por aquellos segmentos más rentables, la Banca de inversión podrá poner en duda la situación financiera de la empresa, puesto que esta es mantenida solo por la rentabilidad de algunos productos.

✦ Se puede ver que la NIIF8 no define los resultados de los segmentos, esto puede permitir mostrar cualquier medida de ellos, ya que solo se pide que esta medida sea revisada por la máxima autoridad. Esto puede traer consigo que no se mida correctamente la rentabilidad de los segmentos informados.



2.2. Sucesión Salvador Yanine Abadi

A continuación se entregarán algunas ventajas y desventajas de mostrar la información por áreas de negocio.

Ventajas:

✦ En el caso del gerente general Guillermo Yanine Milad y actual dueño del 50% de la entidad ya analizada, uno de los mayores beneficios que le otorgaría la adopción de la nueva normativa sería la entrega en mayor proporción de la información útil para tomar decisiones oportunas y de una manera eficiente y eficaz.

✦ La información necesaria para la gerencia si se adoptara esta normativa sería de un costo relativamente bajo, ya que toda la información requerida debiera ser parte de los informes internos que maneja la entidad.

✦ En el caso de esta entidad en particular la mejor opción propuesta de segmentación es en base a unidades de negocio, es por ello que es de gran utilidad para la gerencia saber con certeza que área de negocio le está otorgando mayores beneficios, para poder de alguna manera controlar de una mejor forma las situaciones en cada una en particular.

- ✦ Además permite poder acceder a informes finales o consolidados con mayor coherencia, ya que toda esta se basaría en estándares exigidos por la normativa internacional.
- ✦ Para la entidad sería muy beneficioso poder adaptarse a la normativa ya que esta le exige tal nivel de detalle de la información por segmentos, en este caso del molino y la producción de cerdos, ya que de esta manera se podrá comparar entre los estados financieros presentados con anterioridad a la adopción de la norma.
- ✦ Es ventajoso además que la NIIF requiera realizar conciliaciones de los resultados mostrados por cada segmento con los informados por la entidad, ya que así los usuarios podrán realizar las respectivas comparaciones.
- ✦ En el negocio de la producción de cerdos sería de gran influencia la aplicación de la nueva normativa, ya que esta requiere que los registros contables se adecuen a la NIC 41, teniendo que registrar cada una de las etapas en que pasa el cerdo hasta que este está listo para su venta.
- ✦ La situación financiera de la entidad estará a disposición de todos los usuarios, entre ellos la banca de inversiones los cuales podrán tener una visión más amplia y evaluarán de mejor manera algún servicio que requiera la empresa.

Desventajas:

- ✦ Para comenzar a adoptar la nueva normativa, la entidad requeriría de un gran desembolso de dinero para capacitar o contratar personas aptas para implementar los nuevos requerimientos de la normativa.

✚ En el caso de que Yanine tuviera que adoptar la normativa, debería realizar informes más detallados lo que implicaría la implementación de un nuevo sistema de información que le permita acceder a una información más detallada de las unidades de negocio que posee.



2.3. Masisa Forestal Chile S.A.

En este caso se mostrarán las ventajas y desventajas de una segmentación por área geográfica.

Ventajas:

✚ Uno de los principales beneficios que otorga mostrar información por área geográfica es el hecho de poder diferenciar la rentabilidad propia de cada zona, ya que esta se ve influenciada directamente por muchos factores externos (clima, suelos) que influyen al momento de su comparación.

✚ Mostrar información detallada por área geográfica permite a la forestal proporcionar información oportuna para todos los tipos de usuarios con un costo relativamente bajo ya que como se analizó anteriormente esta ya prepara todos los informes requeridos por esta norma.

✚ En relación a la información que debe ser presentada por la entidad en su conjunto, la cual es adicional a la mostrada por los segmentos, específicamente de sus productos representa un ventaja conocer el detalle de los ingresos provenientes tanto de pino radiata como del eucaliptos, ya que la inversión requerida en el primer caso es mucho más elevada que en el segundo.

- ✦ El hecho de que la segmentación realizada por la empresa tenga un enfoque gerencial, permite a los usuarios conocer la perspectiva mediante la cual se toman las decisiones, ya que el hecho de que esta sea realizada por área geográfica da a conocer que son distintas y por ende requieren de un análisis diferente.

- ✦ Que los usuarios conozcan las medidas de los rendimientos de los distintos segmentos entrega la posibilidad de comprender en una mayor medida la información suministrada, esto debido a que como bien se mencionó anteriormente las dos áreas requieren de análisis diferentes y por ende se necesita que la rentabilidad sea medida de una forma distinta.

- ✦ Representa una ventaja para los inversionistas interesados en Masisa, conocer y comparar el antes y el después de la aplicación de las normas internacionales, ya que como esta entidad ha estado siempre obligada a publicar sus estados financieros se podrá realizar dicha comparación.

- ✦ Como Masisa siempre ha publicado y actualmente está adoptando la normativa internacional, una ventaja muy destacable es la transparencia en todas sus transacciones, registros y sistemas de control, por lo que proyecta la imagen de una empresa íntegra para todos sus usuarios de la información, y a su vez se presenta como una fortaleza para la compañía.

Desventajas:

- ✦ El hecho de que información a revelar sea tan detallada, corre el peligro de ser utilizada en desmedro de aquellas empresas obligadas a adoptar la nueva normativa, además presenta una clara desventaja ante competidores no obligados a mostrar dicha información.

✚ La información a revelar puede causar un perjuicio competitivo o erosionar el valor para los accionistas de Masisa, ya que de esta manera se podrá ver con mayor claridad cuales son los segmentos de negocios por los cuales percibe menos ingresos, lo que claramente puede mitigar el ánimo de invertir en estas empresas.

CAPÍTULO V

GRADO DE PREPARACIÓN DE LAS EMPRESAS PARA LA PRESENTACIÓN DE INFORMACIÓN FINANCIERA POR SEGMENTOS

1. Frutícola Olmué S.A.



En el caso particular de Frutícola Olmué se deben tomar en consideración ciertos antecedentes antes de la aplicación de las Normas Internacionales de Contabilidad y en especial la aplicación de la NIIF8.

- ✦ Primero se debe mencionar que si bien es cierto las Normas Internacionales de Contabilidad (NIC) deberían ser aplicadas por todas las empresas que deseen demostrar que tienen información financiera de calidad, solo las sociedades anónimas son fiscalizadas sobre la adopción de estas normas por la Superintendencia de Valores y Seguros, lo que deja solo a criterio de cada empresa dicha implementación, es por esto que Frutícola Olmué si deseara tener información financiera más completa y comparable con otras empresas debería implementarlas.
- ✦ En relación a su contabilidad, esta no cuenta con centros de costos mediante los cuales se pueda tener datos ciertos, sobre los costos y gastos incurridos en la producción de los distintos productos con los cuales trabaja la empresa, y sobre los cuales finalmente se aplicara la segmentación.
- ✦ La contabilidad de gestión con la cual trabaja la empresa, si bien es cierto lleva informes por producto que son ocupados directamente por el gerente

general para la toma de decisiones, está basada solo en aproximaciones por lo que igualmente influye el hecho de no tener centros de costos.

- ⊕ Tanto los directivos como los dueños piensan que sería muy difícil la adopción de dichas normas a corto plazo, puesto que tienen plena conciencia de que su sistema contable aún es deficiente, que llevan una contabilidad muy básica la cual no es utilizada con el fin de obtener datos importantes para la toma de decisiones y de esta manera alcanzar los beneficios que una buena contabilidad les puede brindar.

Luego de conocer dichos antecedentes se puede analizar si la empresa esta preparada para la aplicación en particular de la NIIF8.

Desde el punto de vista de la aplicación solamente de la segmentación, que como se concluyó en el capítulo anterior es por producto, se ve muy factible de aplicar, ya que como bien esta enfocada la normativa los informes que se deben presentar por segmento operativo son los mismos presentados al gerente general, por lo que se tendría un cierto grado de avance en la aplicación. Además esta segmentación presenta un claro beneficio para los socios de la empresa ya que esto permitiría que todos los socios conocieran como se toman las decisiones y como es la rentabilidad de cada producto.

En relación a la información a revelar por cada segmento se deben analizar tanto sus ventajas como desventajas a la hora de presentar una correcta revelación de dicha información.

Resultados de los segmentos a informar:

- ⊕ En relación a los ingresos provenientes de clientes externos la empresa lleva un avance, puesto que en la actualidad la cuenta ingresos esta subdividida en el plan de cuentas, por los ingresos obtenidos por tipo de

producto, es así como se puede ver que ya resulta necesario para los socios de la empresa conocer los ingresos exactos provenientes de cada producto en particular.

- ✚ En el caso de los egresos principalmente de los costos incurridos en cada producto, es en donde Frutícola Olmué presenta su mayor deficiencia, ya que si bien es cierto el gerente general puede tomar decisiones con solo aproximaciones de estos, los socios requieren de un mayor detalle y exactitud de los costos para así tener bien el claro que parte de los ingresos son utilidades netas para ellos. Este es uno de los puntos más difíciles en la adopción de la norma, puesto que si esta se llevara efectivamente a cabo en la empresa se deberían necesariamente implementar los centros de costos.

Activos de los segmentos a informar:

- ✚ En el caso de los activos por segmentos se debe tomar en consideración que la empresa trabaja con maquinarias de última generación, las cuales requieren grandes niveles de inversión y los beneficios de constar con tales tecnologías no son claros en la actualidad. Esto debido a que el desgaste o depreciación de dichos activos no son asignados proporcionalmente a cada producto procesado, sino que a todos los procesos por igual. Es así como resulta necesario diferenciar que productos son los que requieren mayor uso de las tecnologías para luego compararlos con los ingresos obtenidos por ellos, ya que el hecho de conocer que productos son los que mayores beneficios económicos brindan a la empresa y el nivel de inversión necesario para generar dichos beneficios, representa una ventaja para la toma de decisiones y asignación de recursos. Además de esta manera se puede igualmente optimizar el uso de las maquinarias, ya que claramente resulta mucho más rentable procesar aquellos productos con los cuales se

pueda recuperar más rápidamente la inversión y por ende obtener mayores beneficios económicos.

Pasivos de los segmentos a informar:

- ✚ Al respecto de los pasivos atribuibles a los distintos procesos, el gerente general no requiere de dichos importes para la toma de decisiones, ya que las obligaciones que la empresa a adquirido en el transcurso de su operación no son significativos, esto debido principalmente a que la empresa requiere de financiamiento solo cuando no tiene efectivo para cancelar a sus proveedores al comenzar la temporada alta, pero estos no son niveles muy altos por lo que no influyen en la toma de decisiones de ningún segmento en particular. Es por esto principalmente que en el anterior capítulo se concluyó que esta información no será revelada, por la opción que la normativa entrega en el caso de que dichos importes no sean reportados regularmente a la máxima autoridad en la toma de decisiones de los segmentos, como es el caso de Frutícola Olmué.

En relación a la información que se debe revelar por la empresa en su conjunto como lo es la información por áreas geográficas y clientes principales, Frutícola Olmué es una empresa principalmente exportadora que se ve influenciada por muchas variables como la moneda de cada país al cual exporta y las condiciones del mercado, es por esto que conocer el detalle de los ingresos obtenidos en los distintos países y los clientes más importantes con los cuales trabaja la empresa son un claro beneficio para todos los usuarios de la información, más para sus socios que son los directamente afectados por las decisiones tomadas por el gerente general. Esta información si bien es cierto puede ser muy bien aprovechada, también puede ser mal utilizada por la competencia, por lo que revelar datos muy específicos de la sociedad no es recomendable. Ante estos requerimientos Frutícola Olmué tienen ciertos avances, puesto que lleva registros extracontables de los ingresos provenientes de sus

distintos clientes que igualmente son diferenciados por el país al cual pertenecen, es así como se puede ver que estos importes ya fueron requeridos tanto por sus socios como por el gerente general, lo que indica la importancia de tener en claro estos datos.

Luego de conocer cuales son las ventajas y desventajas que Frutícola Olmué tiene en su contabilidad de gestión para la presentación de información financiera por segmentos, primeramente se puede recomendar una pronta inversión en la implementación de centros de costos mediante los cuales se pueda realizar la segmentación de una manera más óptima y así además se pueda tener un mayor detalle de todas las partidas a informar dentro de cada segmento, para una mejora en la toma de decisiones y asignación de recursos en cada segmentos a informar.

Resulta necesario además mencionar que durante la entrevista realizada al gerente general don Max Hassler se le sugirió el hecho de implementar los centros de costos antes mencionado y él admite que sería muy beneficioso contar con datos reales mediante los cuales él pueda tomar mejores decisiones y con mayor seguridad, ya que el hecho de que el mercado en el cual esta inserta Frutícola Olmué sea muy cambiante y se vea influenciado por muchas variables externas, hacen que a la hora de fijar los precios los costos incurridos sean la base para su fijación y saber con exactitud el total de costos incurridos, pueden entregar a la empresa una ventaja muy importante frente a su competencia directa, puesto que ésta puede incluso llegar a fijar precios más bajos que en el mercado por que los grandes niveles de producción con los cuales trabaja la empresa lo pueden hacer posible.

Además mencionó que si la empresa en alguna instancia fuera obligada a presentar información por segmentos operativos, lo haría, puesto que tanto para él como para los socios seria de mucha utilidad contar con tales niveles de detalle, pero el hecho de que esta información esté al alcance de muchos y que ésta

pueda ser utilizada por la competencia que probablemente no este obligada a revelar igual información, representan para él una clara desventaja de la aplicación de la NIIF8

Estas acotaciones hechas por el gerente general nos entregan una visión de cómo afectaría a al empresa la implementación en particular de la NIIF8.

Luego del anterior análisis se puede concluir que la empresa no esta muy prepara para la adopción de esta normativa en particular, pero que al hacer los ajustes sugeridos anteriormente esta podría cumplir con los requerimientos de dicha normativa y gozar de los beneficios que otorga tener información segmentada.

2. Suseción Salvador Yanine Abadi



Luego de tener pleno conocimiento y comprensión de las actividades desarrolladas en Salvador Yanine, se analizó en profundidad la norma en estudio (NIIF 8), con el objetivo de determinar su aplicabilidad en la empresa seleccionada para tal fin, es decir, concluir si está en condiciones de adoptar lo estipulado en la NIIF 8 que es la aplicación de los segmentos operativos.

Es importante destacar que Yanine no es una Sociedad Anónima, por lo que no se encuentra obligada a adoptar la nueva normativa, sin embargo, hoy en día los mercados son cada vez más competitivos y se requiere de una mayor información, tanto del comportamiento de los consumidores como de los competidores y para esto es imprescindible la comparación de los Estados Financieros, esto es para conocer como está la empresa frente a la competencia. Además la organización en estudio tiene dentro de sus proyectos futuros transformarse en una sociedad anónima, por lo tanto, evaluar si esta preparada para enfrentar los cambios en la norma toma mayor importancia.

Yanine a pesar de ser considerada una empresa mediana, mantiene movimientos y flujos de dinero importantes, por lo tanto, ha requerido de una mayor organización y control interno para el desarrollo de sus actividades, además como la empresa consta de dos negocios que pertenecen a distintos rubros y además ambos requieren procedimientos tan diferentes, se demanda aún mayor control. También es importante mencionar que ambos negocios están a cargo de una persona, es decir, un solo gerente general, por ello la empresa ha requerido centros de costos independientes para cada actividad, con el fin de proporcionar información más clara y detallada, lo que permite al gerente una mejor toma de decisiones. Esto claramente es una ventaja a la hora de adoptar la nueva normativa, ya que esto es requerido en la misma.

Como uno de los negocios de Yanine trata de la producción de cerdos, es de gran influencia la aplicación de la NIC 41 “Activos Biológicos” en cuanto a la nueva normativa, por lo tanto, se requiere que sus registros contables de la producción y crianza de los cerdos, se adecuen a esta norma, debido que actualmente los cerdos son registrados como existencia durante todo su proceso de crianza, aun no estando aptos para la venta o si alguno de ellos es utilizado como medio de reproducción, además los insumos se encuentran como materia prima en los Estados Financieros y cuando un cerdo esta listo para la venta es considerado un producto terminado, por lo tanto, claramente existe una dificultad enorme para comprender sus procedimientos y los registros contables en cada una de las etapas de crianza de los cerdos, además de presentarse otra dificultad ya que Yanine refleja su inventario por kilos, es decir, pesa los animales y de acuerdo al valor del kilo refleja su inventario.

Como se aprecia la dificultad es enorme y la contabilidad no cumple con su finalidad de reflejar el Estado actual de la empresa y tampoco puede ser utilizada para una toma de decisiones eficiente, de acuerdo a que no revela toda la información pertinente. Por lo tanto, el hecho de que Yanine deba acogerse a la

normativa internacional implica que simultáneamente la NIC41, la cual modificará sus actuales registros contables, de manera de comprender el estado de la empresa en cada etapa de crianza y así obtener mayor información relevante para tomar decisiones, como por ejemplo: comprender que solo están en la cuenta de existencias o mercaderías los cerdos que están efectivamente aptos para la venta y no así los cerdos reproductores y los que no cumplen con los requisitos previamente establecidos para ser vendidos, lo cual es la base para la aplicación de la NIIF8.

En relación solo a la segmentación, que como se concluyó en el capítulo anterior es por negocio, la norma expone que la segmentación de los Estados se realiza en base a los requerimientos de la empresa para la toma de decisiones. Yanine presenta todos los informes sobre la gestión de sus negocios, los cuales son requeridos por el gerente en determinado momento, detallando claramente todo lo referente a costos (directos e indirectos), precios, gastos, ingresos, etc. Esto permite una mayor aplicación de la nueva norma, debido que precisamente en esta se pone énfasis en la mejor toma de decisiones producto de información más oportuna, clara y detallada (segmentación). Cabe mencionar que todos estos informes son solo de manejo interno.

Resultados de los segmentos a informar:

- ⊕ Como se menciona anteriormente los informes presentados al gerente son individuales por cada negocio, por lo que igualmente tanto sus ingresos como egresos son detallados en los estados financieros individuales.

Activos de los segmentos a informar:

- ⊕ Los activos de la empresa si bien es cierto están igualmente divididos por negocio, estos presentan una grave falencia en lo que se refiere a depreciar los activos fijos de la empresa, en ningún Estado Financiero se refleja la

cuenta depreciación o depreciación acumulada, lo que significa que la firma no realiza este procedimiento. Lo anterior puede afectar notablemente la verdadera situación de la organización, en cuanto a sus activos y es probable que estos estén subvaluados, debido a que están registrados a un valor de costo inicial, más los desembolsos para que este entre en funcionamiento y no se ha reconocido como gasto, la pérdida de valor del activo producto de su uso. Lo más probable es que el mayor problema se presente al momento de vender el activo si esto sucediera. Por lo tanto, al adoptar la norma en estudio la empresa debe adecuar sus registros contables en este aspecto.

Pasivos de los segmentos a informar:

- ✚ Los pasivos de los distintos negocios también se reflejan individualmente, por el hecho de llevar estados financieros por separado.

3. Masisa Forestal Chile S.A.



Masisa Forestal Chile al ser una sociedad anónima abierta obligada a presentar sus estados financieros en la Superintendencia de Valores y Seguros, y por ende obligada a acogerse a las Normas Internacionales de Contabilidad, lleva un claro avance en la adopción de dichas normativas, puesto que Masisa revela información de la mayoría de los requerimientos estipulados en la NIIF8.

Desde el punto de vista de la aplicación solo de la segmentación como se concluyo en el capitulo anterior será por área geográfica, Masisa Forestal lleva un claro avance puesto que dentro de sus divisiones que son forestal zona Norte y forestal zona Sur, aparte de preparar informes de gestión dirigidos al gerente general, trimestralmente se presentan estados financieros por separado de cada

división para luego unirlos y presentar los estados de Masisa Forestal Chile en su conjunto. Es por esto que en relación a las tres empresas analizadas Masisa Forestal es la más preparada para la presentación de información financiera por segmentos operativos.

En relación a la información a revelar por segmentos Masisa Forestal se deben mencionar las ventajas y desventajas que esta presenta ante la presentación de información financiera por segmentos.

Resultados de los segmentos a informar:

- ⊕ En relación a sus ingresos, Masisa Forestal detalla tanto los ingresos provenientes de las distintas divisiones, como los provenientes de los distintos productos con los cuales trabaja cada división, esto es una claro avance tanto para la presentación de los estados por segmentos, como para la información a revelar por la empresa en su conjunto, ya que los ingresos por productos son requeridos en este punto.
- ⊕ En relación a los egresos la empresa tienen un gran detalle de todos los gastos y costos incurridos en cada división como en cada producto, aun que esta ultima información no sea requerida es importante de mencionar ya que igualmente resulta importante tomar en consideración estos costos y gastos a la hora de tomar las decisiones.

Activos de los segmentos a informar:

- ⊕ Como la empresa además de presentar informes internos por zona geográfica, esta prepara estados financieros por cada división es claro que cuenta con un completo detalle de todos los activos atribuibles a cada segmento en particular, lo que representa un beneficio para la adopción de la normativa.

Pasivos de los segmentos a informar:

- ⊕ Al igual que en el punto anterior los pasivos son detallados en los estados financieros preparados por cada división trimestralmente, es por esto que todas las partidas relacionadas con los pasivos se encuentran disponibles para todos los usuarios y en especial para el gerente general.

En relación a la información a revelar por la empresa en su conjunto Masisa Forestal tiene claridad sobre los ingresos por producto como se dejó en claro en el punto de resultados de los segmentos a informar, por lo que no presentaría ningún problema en la revelación de dichos importes. Al respecto de las áreas geográficas la división analizada se encuentra solo en Chile pero igualmente se revelará esta información mediante los segmentos operativos identificados ya que estos son por área geográfica. Por último en relación a sus clientes principales Masisa ni la división Masisa Forestal presentan ningún problema a la hora de revelar esta información, puesto que en la actualidad Masisa da a conocer todos sus clientes principales detallando hasta sus nombres.

Además es importante rescatar el hecho de que Masisa Forestal y esta implementando Normas Internacionales de Contabilidad como la NIC41 de Activos Biológicos, ya que esta comenzó a llevar extra contablemente los valores de tasación de sus activos biológicos, lo que muestra el interés que tiene esta en estar completamente preparada para el día en el cual estas normas se obligatorias.

De lo anterior se puede concluir que el hecho de que ésta empresa sea una sociedad anónima abierta y además porque forma parte de una empresa internacional, se encuentra muy avanzada para la aplicación tanto de las Normas Internacionales como de la NIIF8 en particular. Esto nos revela que este tipo de sociedades se ven obligadas a llevar una contabilidad mucho más completa, con

el objetivo de cumplir con los requerimientos tanto de sus socios, como de las autoridades reguladoras que las obligan a revelar su información, es así como resulta mucho más fácil la aplicación de la NIIF8 a una empresa que revela gran parte de su información y trabaja por una contabilidad transparente y comprensible para todos los tipos de usuarios que la requieran.

CONCLUSIÓN

Luego de realizar un completo análisis sobre la aplicación de la NIIF8 y de cómo las empresas analizadas deberían mostrar información financiera por segmentos operativos, podemos concluir primero que todo que el hecho de conocer tres empresas de distintos rubros y con distinta razón social, entregó una visión completa de cómo se encuentran preparadas dichas empresas para una pronta adopción de la NIIF8. Además se dió a conocer el hecho de que las sociedades anónimas abiertas sean las únicas obligadas a acogerse a las Normas Internacionales de Contabilidad, tiene plena coherencia, ya que de acuerdo al anterior análisis son las más preparadas para la adopción de dichas normas, esto debido principalmente porque este tipo de empresas se preocupan por revelar información financiera comprensible para todos los tipos de usuarios, lo cual les entrega una ventaja a la hora de mostrar información por segmentos operativo. Otro punto importante a la hora de aplicar dicha normativa, es que igualmente influye el hecho de que estas sociedades sean parte de un holding en el cual existan empresas establecidas en países ya bajo las Normas Internacionales como por ejemplo en Europa, ya que esto las a obligado además a presentar estados financieros comparables con los emitidos en dichos países por lo que estarían aun más preparadas.

Además el hecho de analizar tres empresas de diferentes rubros insertas en el sector industrial más relevante en la VII, VIII y IX región del país, dió a conocer tres formas de mostrar información financiera por segmentos como lo son la segmentación por producto, por negocio y área geográfica, lo cual entrega una mirada mucho más amplia sobre como se deberá aplicar la NIIF8, así como también se pudo ver que la NIIF8 al basarse en una segmentación con un enfoque gerencial, entrega la posibilidad de que empresas de iguales rubros o actividades pueden segmentar de diferente forma, puesto que la segmentación será realizada de acuerdo a los requerimientos del cada gerente general para una óptima toma

de decisiones. Este hecho puede ser en cierta medida una desventaja de la aplicación de ésta normativa, puesto que la información segmentada no será comparable en el caso de que aquellas empresas de iguales actividades segmenten de diferente forma, ya que este enfoque entrega esta posibilidad.

Sin embargo contar con información segmentada representa un claro beneficios para todos los usuarios de la información, ya que si bien es cierto, los estados financieros cambiarán sustancialmente en su forma puesto que esta normativa exige la presentación de los Estados Financieros por segmentos, la esencia de la empresa seguirá siendo la misma, en cuanto a sus resultados, flujos, infraestructura y otros. Pero igualmente se debe tomar conciencia del impacto que tendrá este tipo de revelación de información contable en los usuarios de esta, puesto que estos nuevos antecedentes pueden afectar sus decisiones respecto del negocio. Tendrá vital importancia cuando informados y especializados se encuentren con este cambio de normativa según Rivas (2005).

Se podrá ver afectada la toma de decisiones respecto de un negocio, ya que por ejemplo, si estamos frente al caso de que una empresa refleja utilidades en sus estados financieros, pero en la segmentación de estos, se detecta que presenta pérdidas en una parte significativa de sus segmentos de negocio, las cuales son absorbidas por las utilidades de otros, podrá tener como consecuencia dicho conocimiento una disminución en la inversión enfocada a los segmentos que obtienen pérdidas y un aumento en aquellas que presentan utilidades. Es así como las decisiones que principalmente eran adoptadas, al conocer este detalle, pueden cambiar.

De esta manera se puede dilucidar que en la actualidad las cuentas de resultados de las empresas que operan en varios ámbitos, zonas geográficas o que desarrollan actividades diversas reflejan únicamente la rentabilidad media de las mismas, también estas presentan distintos tipos de rentabilidad, por lo que la cuenta de resultados global de la empresa no resulta significativa. Es por esto que,

resulta necesario presentar un detalle segmentado que refleje la realidad de cada una de ellas y de este modo los usuarios de la información puedan tomar mejores decisiones. Lo anterior reafirma que la aplicación de esta norma trae beneficios a los usuarios de la información, ya que los estados financieros se harán mucho más ricos en información, y mostrarán la realidad de la empresa en sus distintos tipos de servicios y/o productos, además de entregar una mirada directa de cómo la gerencia toma las decisiones y asignan recursos a los distintos segmentos identificados en cada empresa en particular.

Para las empresas que realicen la segmentación exigida en la NIIF8, será de vital importancia, la calidad de la contabilidad de gestión que hayan tenido más que la contabilidad financiera, puesto que si las empresas cuentan con una buena contabilidad de gestión esto se apoya por un buen sistema de información contable, estarán mucho más preparadas para la adopción de la nueva normativa.

El enfoque de esta normativa espera que los propietarios y responsables de las empresas que se verán obligadas a realizar esta nueva presentación, tomen mejores decisiones y se preocupen de todos los negocios o segmentos identificados en cada empresa, puesto que ahora no se podrán conformar con tener solo resultados positivos por la empresa como un todo, sino que se tendrá que tomar mayores medidas en aquellas líneas que no sean tan rentable como las otras, puesto que los usuarios estarán mucho más informados y claramente no apoyarán líneas de negocios que vayan en desmedro de las otras que solo reflejan resultados significativos. Una medida posible al identificar segmentos dentro de la empresa que no sean tan rentables, sería potenciar las estrategias dirigidas a aumentar la rentabilidad de dichos segmentos, como lo son las estrategias de marketing, además se podrían crear indicadores de gestión mediante los cuales se logre medir los segmentos ya identificados y de esta manera implementar mayores medidas en los segmentos que presenten déficit, ya que de esta manera no se perdería el apoyo de los inversionistas sobre estos segmentos en particular. Es así como además se debe considerar que esta

presentación más detallada podrá aumentar o disminuir la inversión en la empresa, lo que afectará directamente los resultados del negocio.

Un hecho no menos importante que genera la aplicación de la NIIF8 en particular, es que para los bancos será mucho más complicado comprender las ganancias y/o pérdidas que las empresas están generando, ya que con la aplicación de esta normativa la información será mostrada por cada segmento y no por la empresa en su conjunto, entonces cuando estas empresas deseen obtener financiamiento de los bancos surgirá el problema. Desde este punto de vista los bancos tendrán que aprender a comprender la información financiera por segmentos u otra alternativa sería que las empresas prepararan sus estados financieros en su conjunto, es así como se puede ver el nuevo desafío que los bancos tendrán con la nueva presentación.

Finalmente es necesario mencionar que si bien existen varias diferencias que sin duda irán disminuyendo cada vez más hasta alcanzar la armonización contable, el principal problema que enfrentará nuestro país será en cuanto a lo cultural y educacional, pues como todo cambio, será difícil introducirlo en un comienzo, es por esto la importancia de realizar este tipo de estudios, que sean un aporte para los profesionales del área, para que así puedan afrontar de mejor manera los nuevos cambios que en un par de años más estarán presentes.

BIBLIOGRAFÍA

- ⊕ Compendio Estadístico. 2006. Las Estadísticas de Chile INE, 18 de octubre 2006. Santiago de Chile.
- ⊕ ERNST & YOUNG Quality In Everything We Do. 2007. IFRS Handbook 2007 Una guía para la implementación de las IFRS en Chile. Santiago de Chile. ERNST & YOUNG.321p.
- ⊕ Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF). 2004, International Accounting Standards Board, pp 507-543.
- ⊕ Rivas, C. Magíster en Finanzas, Universidad de Chile. 2005. El cambio que viene en la aplicación de normas contables: IFRS. Informe en el área de negocios N°31 UST. [en línea]. <<http://www.ust.cl/medios/Biblioteca2/Publicaciones/Informes/negocios31.pdf>> [Consulta: 20 julio 2007].
- ⊕ Silva, B. 2007. Reflexiones acerca de la NIIF8 Segmentos Operativos, Universidad de la Serena, [Diapositiva].
- ⊕ Unión Europea. International Accounting Standard Borrada (IASB). 1997. Norma Internacional de Contabilidad N° 14, Información Financiera por Segmentos. Julio 2007.
- ⊕ Unión Europea. International Accounting Standard Borrada (IASB). 2006. Norma Internacional de Información Financiera N° “Segmentos Operativos”. Octubre 2007.
- ⊕ Unión Europea. International Accounting Standard Borrada (IASB). 2006. Guía para la implementación de la NIIF 8 “Segmentos de Operación”. Octubre 2007.

PAGINAS WEB

<http://www.bcentral.cl/>

<http://www.bcentral.cl/publicaciones/estadisticas/informacion-integrada/pdf/bm092007.pdf>

<http://www.ineloslagos.cl/index2.html>

<http://www.inemaule.cl/>

<http://www.inebiobio.cl/>

http://www.svs.cl/sitio/mercados/novedades_enviofecu2.php

http://www.svs.cl/sitio/mercados/novedades_enviofecu.php

<http://www.svs.cl/sitio/mercados/consulta.php?mercado=V&entidad=RVSOC>

<http://es.mimi.hu/economia/competencia.html>

<http://www.normasifrs.cl/>

<http://www.indep.cl/colegio/index.htm>

<http://www.masisa.com/chi/esp/Default.htm>

<http://www.serfinco.com/glossary/default.asp?l=B>

<http://www.serfinco.com/glossary/default.asp?l=I>

<http://es.wiktionary.org/wiki/proveedores>

<http://es.mimi.hu/economia/competencia.html>

<http://es.wikipedia.org/wiki/Accionistas>

<http://www.losrecursoshumanos.com/alta-direccion-def.htm>

<http://www.wordreference.com/definicion/empleado>

<http://www.albalia.com/nic.htm>