



**Universidad del Azuay**

**Facultad de Ciencias de la Administración**

**Escuela de Administración de Empresas**

**ANALISIS FINANCIERO A MUEBLES CLASSIC COLLECTION CIA. LTDA.  
Y CREACION PARA UN FORMATO EN MICROSOFT EXCEL PARA EL  
ANALISIS FINANCIERO**

**Monografía previa a la obtención del Título de Ingeniero Comercial**

**Autores:**

**Juan Diego Solís Contreras**

**Estefanía Tatiana Rodríguez Vélez**

**Tutor:**

**Ing. Giordano Torres Córdova**

**Cuenca – Ecuador**

**2012**

<b>AGRADECIMIENTO</b> .....	6
<b>RESUMEN</b> .....	7
<b>ABSTRACT</b> .....	8
<b>INTRODUCCION</b> .....	9
<b>CAPITULO I: ASPECTOS PRINCIPALES DE LA EMPRESA</b> .....	10
<b>1 DATOS BIBLIOGRAFICOS</b> .....	10
<b>1.1 Misión:</b> .....	10
<b>1.2 Visión:</b> .....	11
<b>1.3 Principios:</b> .....	11
<b>1.4 Valores:</b> .....	11
<b>1.5 Organigrama y Estructura:</b> .....	12
<b>1.6 Caracterización:</b> .....	13
<b>1.7 Valores y ética profesional:</b> .....	13
<b>1.8 Normativa y orientación:</b> .....	13
<b>1.8.1 Reglamento interno (ANEXO 1)</b> .....	13
<b>CAPITULO II: ANALISIS FINANCIERO A LA EMPRESA MUEBLES CLASSIC COLLECTION CIA. LTDA.</b> .....	15
<b>2 METODOS DE ANALISIS FINANCIERO</b> .....	15
<b>2.1 Análisis vertical</b> .....	15
<b>2.2 Análisis horizontal</b> .....	19
<b>2.3 Análisis de tendencias</b> .....	23
<b>3 ANÁLISIS DE RAZONES FINANCIERAS DE MUEBLES CLASSIC COLLECTION KARPINTESA CIA. LTDA. DEL PERIODO 2010</b> .....	26
<b>3.1 RATIOS DE LIQUIDEZ</b> .....	26
<b>3.1.1 RAZÓN RÁPIDA O PRUEBA ÁCIDA.-</b> .....	27
<b>3.1.2 RAZÓN CORRIENTE.-</b> .....	28

3.1.3	CAPITAL DE TRABAJO NETO:.....	28
3.2	RATIOS DE ACTIVIDAD.....	29
3.2.1	ROTACIÓN DE CUENTAS POR COBRAR .....	29
3.2.2	PLAZO PROMEDIO DE COBRO.-.....	30
3.2.3	ROTACIÓN DE CUENTAS POR PAGAR.....	30
3.2.4	PLAZO PROMEDIO DE PAGO .....	31
3.2.5	ROTACIÓN DE INVENTARIOS.....	31
3.2.6	PERIODO DE EXISTENCIA DE INVENTARIOS.....	32
3.3	RATIOS DE APALANCAMIENTO .....	32
3.3.1	APALANCAMIENTO TOTAL.....	32
3.3.2	APALANCAMIENTO A CORTO PLAZO.....	33
3.3.3	NIVEL DE ENDEUDAMIENTO.-.....	34
3.4	RAZONES DE RENTABILIDAD.....	34
3.4.1	MARGEN BRUTO DE UTILIDAD SOBRE VENTAS.-.....	34
3.4.2	RENDIMIENTO DEL PATRIMONIO .....	35
3.4.3	MARGEN OPERACIONAL.....	35
3.4.4	MARGEN NETO O RENDIMIENTO SOBRE VENTAS.-.....	36
3.4.5	RETORNO SOBRE LOS ACTIVOS TOTALES (ROA).-.....	36
3.4.6	RETORNO SOBRE EL CAPITAL (ROE).-.....	37
4	ANÁLISIS DE RAZONES FINANCIERAS DE MUEBLES CLASSIC COLLECTION KARPINTESA CIA. LTDA. DEL PERIODO 2011 .....	38
4.1	RATIOS DE LIQUIDEZ.....	38
4.1.1	RAZÓN RÁPIDA O PRUEBA ÁCIDA.-.....	38
4.1.2	RAZÓN CORRIENTE.-.....	38
4.1.3	CAPITAL DE TRABAJO NETO:.....	39
4.2	RATIOS DE ACTIVIDAD.....	39

4.2.1	ROTACIÓN DE CUENTAS POR COBRAR .....	39
4.2.2	PLAZO PROMEDIO DE COBRO.-.....	40
4.2.3	ROTACIÓN DE CUENTAS POR PAGAR.....	40
4.2.4	PLAZO PROMEDIO DE PAGO .....	41
4.2.5	ROTACIÓN DE INVENTARIOS.....	41
4.2.6	PERIODO DE EXISTENCIA DE INVENTARIOS.....	41
4.3	RATIOS DE APALANCAMIENTO .....	42
4.3.1	APALANCAMIENTO TOTAL.....	42
4.3.2	APALANCAMIENTO A CORTO PLAZO.....	43
4.3.3	NIVEL DE ENDEUDAMIENTO.-.....	43
4.4	RAZONES DE RENTABILIDAD.....	44
4.4.1	MARGEN BRUTO DE UTILIDAD SOBRE VENTAS.-.....	44
4.4.2	RENDIMIENTO DEL PATRIMONIO .....	44
4.4.3	MARGEN OPERACIONAL.....	44
4.4.4	MARGEN NETO O RENDIMIENTO SOBRE VENTAS.-.....	45
4.4.5	RETORNO SOBRE LOS ACTIVOS TOTALES (ROA).-.....	45
4.4.6	RETORNO SOBRE EL CAPITAL (ROE).-.....	46
5	COMPARACIÓN DE LOS ÍNDICES PARA EL AÑO 2010 Y 2011 .....	47
6	ESTADO DE FUENTES Y USOS DE FONDOS.....	48
	<b>CAPITULO III: FORMATO DESARROLLADO EN MICROSOFT EXCEL PARA EL ANALISIS FINANCIERO.....</b>	<b>50</b>
	<b>CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES GENERALES .....</b>	<b>51</b>
	<b>BIBLIOGRAFIA.....</b>	<b>52</b>
	<b>ANEXOS.....</b>	<b>53</b>

<b>6.1</b>	<b>ANEXO 1: REGLAMENTO INTERNO DE TRABAJO DE MUEBLES CLASSIC COLLECTION CIA. LTDA KARPINTESA.....</b>	<b>53</b>
6.2	ANEXO 2.....	61
6.3	ANEXO 3.....	64
6.4	ANEXO 4.....	66
6.5	ANEXO 5.....	69

## **AGRADECIMIENTO**

Nuestros sinceros agradecimientos a la empresa Muebles Classic Collection Cía. Ltda. Por haber proporcionado la información necesaria para el desarrollo de esta monografía, a nuestro tutor el Ing. Giordano Torres por todos sus consejos, paciencia y gentileza a la hora de atendernos, además de todas las personas que aportaron en la elaboración de esta monografía

## **RESUMEN**

Se realizó un análisis financiero a la empresa “MUEBLES CLASSIC COLLECTION Cía. Ltda.”, el cual servirá para describir y analizar la situación actual de la misma, para lo cual se desarrollaron los métodos de: Análisis Vertical, Análisis Horizontal y Análisis de Tendencias, además de los Ratios Financieros más relevantes.

Este análisis financiero se realizó en los años 2010 y 2011, además, el objetivo de esta monografía es la creación de un formato en Microsoft Excel para el análisis financiero, el mismo que le será de mucha utilidad a la empresa para los análisis futuros

## ABSTRACT

We performed a financial analysis "MUEBLES CLASSIC COLLECTION Cia Ltda", which will serve to describe and analyze the current situation of the same, for which methods were developed: Analysis Vertical, Horizontal Analysis and Trend Analysis, also Financial Ratios of the most relevant.

This financial analysis was conducted in 2010 and 2011; in addition, the objective of this monograph is to create a format in Microsoft Excel for financial analysis, the same that will be very useful to the company for future analysis.



A handwritten signature in blue ink, which appears to read "Cristian Fochos".

## **INTRODUCCION**

El análisis de estados financieros implica una comparación del desempeño de la empresa con el de otras compañías que participan del mismo sector de negocios, el cual, por lo general, se identifica con base en la clasificación industrial de la compañía. Por lo común el análisis se utiliza para determinar la posición financiera de la empresa con el objeto de identificar sus puntos fuertes y puntos débiles para sugerir acciones y corregir las áreas problemáticas en el futuro.

El Análisis de estados financieros no solo es importante para los administradores de la empresa, si no para los inversionistas y acreedores. Desde el punto de vista interno los administradores financieros utilizan la información proporcionada por el análisis de tal modo que las decisiones de financiamiento e inversión maximicen el valor de la compañía. Desde el punto de vista externo los accionistas y acreedores lo emplean para evaluar la atraktividad de la empresa como una inversión; para tal propósito, analizan su capacidad de satisfacer sus obligaciones financieras actuales y las obligaciones financieras futuras.

En este Trabajo, expondremos como debe evaluarse la posición financiera actual de la empresa.

## **CAPITULO I: ASPECTOS PRINCIPALES DE LA EMPRESA**

### **1 DATOS BIBLIOGRAFICOS**

La empresa, "MUEBLES CLASSIC COLLECTION", fue iniciada, como compañía limitada, por los hermanos Diego y Marco Fajardo en año 2002, los mismos que en el año 2004 vendieron parte de sus participaciones al Señor: Osar Solís convirtiéndose este, en el accionista mayoritario.

Durante sus inicios, la empresa estuvo ubicada en el Parque Industrial de Cuenca, posteriormente surgió la idea de dividir la fábrica y el área de comercialización del producto. En el año 2010 la fábrica se trasladó a las calles vía a Llaqueo y Panamericana Norte, sector la Dolorosa, y el área comercial a las calles Remigio Tamariz y Agustín Cueva, sector el Estadio.

La empresa, desde sus inicios hasta la actualidad se ha dedicado a la fabricación y comercialización de muebles para el hogar y oficina brindando todo tipo de variedad para los clientes.

#### **1.1 MISIÓN:**

Somos una empresa dedicada a producir y comercializar muebles de madera y productos relacionados, con niveles altamente competitivos en calidad y precio. Estamos comprometidos con el desarrollo de nuestra gente, el progreso de la comunidad y el entusiasmo de nuestros proveedores, clientes y accionistas, a través del mejoramiento continuo.

## 1.2 VISIÓN:

Ser la empresa líder en el negocio de fabricación y comercialización de muebles, en base al compromiso de nuestra gente y la satisfacción de nuestros clientes.

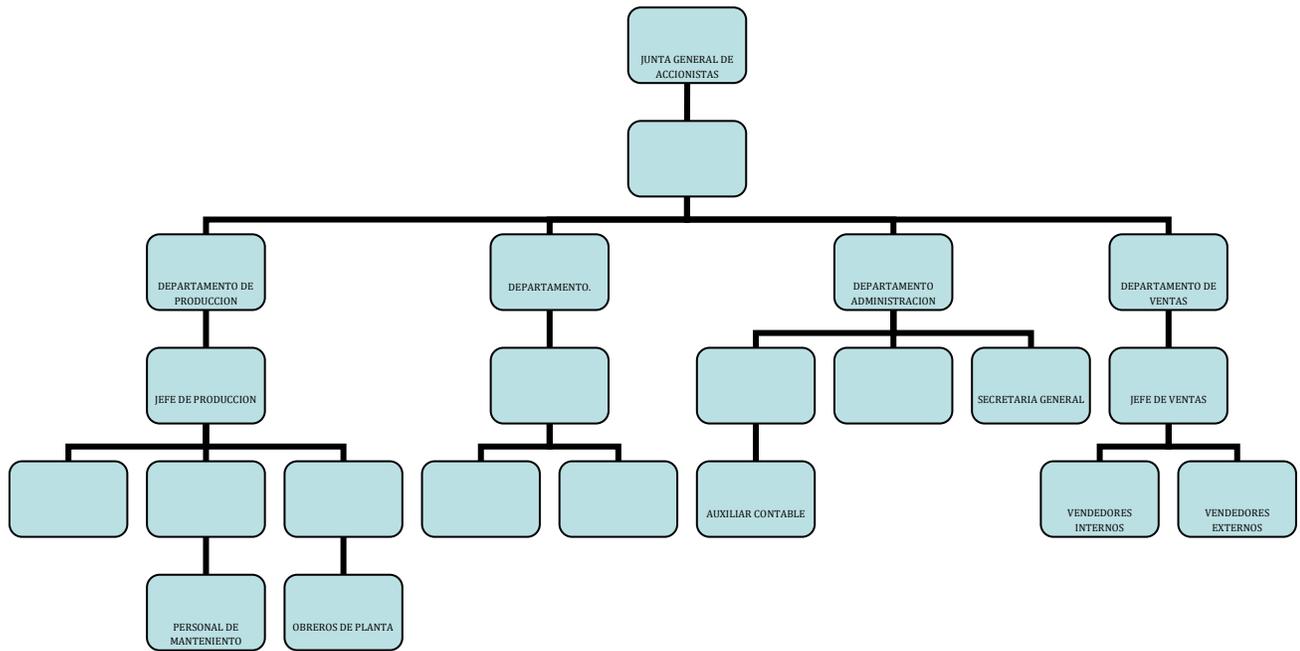
## 1.3 PRINCIPIOS:

- **Calidad Fabricación de los Productos:** La empresa siempre esta constatando las especificaciones de los productos, para mantener su calidad.
- **Precios Competitivos en el Mercado:** La empresa siempre está adquiriendo tecnología y mejorando los procesos, para reducir costos y tener precios competitivos.
- **Garantía en sus Productos:** La empresa garantiza sus productos en un tiempo de 10 años en la madera, en estructuras 5 años, cerrajerías 3 años; dando a los clientes tranquilidad al adquirir el producto.
- **Innovación :** Crear nuevos diseños, de acuerdo a las nuevas tendencias del mercado
- **Calidad del Servicio al Cliente:** La empresa esta consiente de brindar un servicio óptimo al cliente dando una información veraz de los productos y atendíendolo de una manera cordial, eficiente y oportuna
- 

## 1.4 VALORES:

- Honestidad
- Responsabilidad
- Trabajo en Equipo
- Seguridad de los empleados

## 1.5 ORGANIGRAMA



## **1.6 CARACTERIZACIÓN:**

### **Desarrollo integral:**

- Siendo una estructura vertical, En el área de obreros pueden surgir y ascender de puesto conforme desempeñe sus funciones.
- Motivación a través de bonos y regalos a los mejores trabajadores que han cumplido con sus objetivos durante el año.
- El buen trato y la preocupación por sus obreros por parte de personal administrativo, con la finalidad de ayudar en lo que este al alcance de la empresa.
- Existe la llamada CAJA DE AHORROS, donde el obrero deposita una parte de su sueldo, con el objetivo de obtener préstamos cuando lo necesite, el mismo que es descontado cada mes a un porcentaje muy bajo.
- La empresa se caracteriza por tener seguridad laboral.

## **1.7 VALORES Y ÉTICA PROFESIONAL:**

- En especial promovemos la honestidad entre los trabajadores que forman la empresa
- A nivel personal se fomenta la responsabilidad en la realización de sus funciones
- Existe un principio básico que es la Confidencialidad, que se les inculca a todos los trabajadores por el bien de ellos y de la empresa.

## **1.8 NORMATIVA Y ORIENTACIÓN:**

### ***1.8.1 REGLAMENTO INTERNO (ANEXO 1)***

**Orientación a personas:**

- Se realizan capacitaciones por medio de la CAPIA una vez al año.
- Sacar préstamos a través de la Caja de Ahorros de la empresa con facilidades de pago a intereses muy bajos.

**Orientación al equipo humano:**

La estructura de la organización está dividida en secciones:

Administración:

1. Contabilidad.
2. Diseño
3. Logística
4. Ventas

Producción:

1. Preparación: - Cortes de madera Solido
2. Maquinas: Cortes de madera prefabricada y ensambles.
3. Lijado: Lijado manual de piezas.
4. Montaje Inicial: Armado de mueble.
5. Lacado: Tinturado y lacado de los muebles.
6. Montaje final: Colocación de cerrajería.
7. Empacado: Listo para entrega.

## **CAPITULO II: ANALISIS FINANCIERO A LA EMPRESA MUEBLES CLASSIC COLLECTION CIA. LTDA.**

### **2 METODOS DE ANALISIS FINANCIERO**

#### **2.1 ANÁLISIS VERTICAL**

Se refiere a los estudios de los Estados Financieros a determinada fecha o periodo sin relacionarlos o compararlos con otros, ejemplo:

- Balance General a una fecha determinada.
- Estado de Resultados a un periodo específico.

El análisis vertical tiene la característica de estático por cuanto evalúa la situación financiera y económica a una fecha y en un ejercicio, respectivamente sin relacionarlas con otros estados financieros, consecuentemente el análisis no es debidamente objetivo y no evidencia el verdadero comportamiento de la empresa en el ámbito financiero.

Además de obtener índices financieros, el análisis vertical se define fundamentalmente por la comparación porcentual de las cuentas respecto de subgrupos, grupos y sectores financieros.

**CUADRO RESUMEN ANALISIS VERTICAL BALANCE GENERAL AÑO 2010 Y 2011**

<u>ACTIVO</u>		<b>AÑO 2011</b>	<b>%</b>	<b>AÑO 2010</b>	<b>%</b>	<b>VARIACIÓN</b>
-						
<b><u>CORRIENTE</u></b>		<b>433.910,83</b>	<b>87%</b>	<b>356.844,47</b>	<b>83,81%</b>	<b>77066,36</b>
	<b>Disponible</b>	44.154,60	9%	24.465,70	5,75%	19688,90
	<b>Exigible</b>	200.214,14	40%	143.124,40	33,61%	57089,74
	<b>Realizable</b>	189.542,09	38%	189.254,37	44,45%	287,72
<b><u>FIJO</u></b>		<b>66.585,63</b>	<b>13%</b>	<b>68.026,82</b>	<b>15,98%</b>	<b>-1441,19</b>
<b><u>DIFERIDO</u></b>		<b>42,52</b>	<b>0,01%</b>	<b>923,78</b>	<b>0,22%</b>	<b>-881,26</b>
<b><u>TOTAL ACTIVO</u></b>		<b><u>500.538,98</u></b>	<b>100%</b>	<b><u>425.795,07</u></b>	<b>100%</b>	<b><u>74743,91</u></b>

Fuente: Elaboración del grupo de trabajo

<u>PASIVO</u>		<b>AÑO 2011</b>	<b>%</b>	<b>AÑO 2010</b>	<b>%</b>	<b>VARIACIÓN</b>
<b><u>PASIVO</u></b>						
<b><u>CORRIENTE</u></b>		<b>312.668,63</b>	<b>62%</b>	<b>288.147,72</b>	<b>68%</b>	<b>24.520,91</b>
	Corto plazo	312.668,63	62%	288.147,72	68%	24.520,91
<b><u>NO CORRIENTE</u></b>		<b>102.388,13</b>	<b>20%</b>	<b>37.313,30</b>	<b>9%</b>	<b>65.074,83</b>
	Largo plazo	102.388,13	20%	37.313,30	9%	65.074,83
<b><u>TOTAL PASIVO</u></b>		<b>415.056,76</b>	<b>83%</b>	<b>325.461,02</b>	<b>76%</b>	<b>89.595,74</b>
-						
<b><u>PATRIMONIO</u></b>						
<b><u>TOTAL</u></b>						
<b><u>PATRIMONIO</u></b>		<b><u>85.482,22</u></b>	<b>17%</b>	<b><u>100.334,05</u></b>	<b>24%</b>	<b>-14.851,83</b>
		-		-		
<b><u>TOTAL PASIVO Y</u></b>						
<b><u>PATRIMONIO</u></b>		<b><u>500538,98</u></b>	<b>100%</b>	<b><u>425.795,07</u></b>	<b>100%</b>	<b><u>74.743,91</u></b>

Fuente: Elaboración del grupo de trabajo

Al realizar el análisis vertical de los estados financieros de los años 2010 y 2011 se puede observar que la cuenta con mayor influencia en el año 2010 fue el Activo realizable con porcentaje de 44%

Para el año 2011 la cuenta con mayor influencia es el activo exigible con un porcentaje del 40%, podemos decir que esta diferencia se debe a que se contaba con una mayor cantidad de productos en proceso en el año 2010, por otro lado en el año 2011 la ventas a crédito se incrementaron considerablemente dando como resultado el aumento en el activo exigible

En el pasivo, la cuenta con mayor influencia tanto en el año 2010 como en el año 2011, es el pasivo a corto plazo con un porcentaje de 68% y 64% respectivamente, siendo la más importante la cuenta proveedores, como pudimos ver en el análisis anterior esto debe a que la empresa mantiene un nivel alto de productos en proceso (**ANEXO 2**)

**CUADRO RESUMEN ANALISIS VERTICAL ESTADO DE RESULTADOS AÑO 2010 Y 2011**

<b>Ingresos</b>	<b>AÑO 2011</b>	<b>%</b>	<b>AÑO 2010</b>	<b>%</b>
<b>Total Ingresos</b>	<b>623.561,04</b>	100,00%	<b>659.165,77</b>	100,00%
<b>Costo de Productos Terminados y Vendidos</b>				
Inv. Inicial Materia Prima	45.661,55	7,32%	34.007,79	5,16%
Compras Materia Prima	167.526,49	26,87%	254.000,00	38,53%
<b>Disponible Materiales</b>	<b>213.188,04</b>	34,19%	<b>288.007,79</b>	43,69%
Inv. Final Materiales	-44.896,84	-7,20%	-45.661,55	-6,93%
<b>Materiales Utilizados</b>	<b>168.291,20</b>	26,99%	<b>242.346,24</b>	36,77%
Mano de Obra Directa	120.261,93	19,29%	142.331,82	21,59%
Gst. Fabricación	82.979,19	13,31%	84.259,05	12,78%
<b>Costo de Producción</b>	<b>371.532,02</b>	59,58%	<b>468.937,11</b>	71,14%
Inv. Ini. P. Proceso	62.299,68	9,99%	64.418,83	9,77%
<b>Costo de P. Proceso</b>	<b>434.531,70</b>	69,69%	<b>533.355,94</b>	80,91%
Inv. Fin. P. Proceso	-53.315,82	-8,55%	-62.999,68	-9,56%
<b>Costo de P. Terminados</b>	<b>381.215,88</b>	61,14%	<b>470.356,26</b>	71,36%
Inv. Ini. P. Terminados	74.008,72	11,87%	84.771,95	12,86%
Inv. Ini. Decoración	6.584,42	1,06%	6.270,88	0,95%
<b>Disponible para la Venta</b>	<b>461.809,02</b>	74,06%	<b>561.399,09</b>	85,17%
Inv. Fin. P. Terminados	-87.688,53	-14,06%	-74.008,72	-11,23%
Inv. Fin. Decoración	-3.640,90	-0,58%	-6.584,42	-447,30%
<b>Costo de Ventas</b>	<b>370.479,59</b>	59,41%	<b>480.805,95</b>	72,94%
<b>Utilidad Bruta en Ventas</b>	<b>253.081,45</b>	40,59%	<b>178.359,82</b>	27,06%
Gastos Operacionales	172.806,86	27,71%	154.788,01	23,48%
Otros No Operacionales	7.026,35	1,13%	7.311,58	1,11%
<b>Utilidad Operacional</b>	<b>73.248,24</b>	11,75%	<b>16.260,23</b>	3,38%
15% Participación Trabajadores	-10.987,24	1,76%	-2.439,03	0,37%
<b>Utilidad antes de Impuestos</b>	<b>62.261,00</b>	9,98%	<b>13.821,20</b>	2,10%
25% Impuesto Renta	15.565,25	2,50%	3.455,30	14,67%
5% Reserva Legal	3.113,05	0,50%	691,06	2,31%
<b>Utilidad Neta</b>	<b><u>43.582,70</u></b>	<b>6,99%</b>	<b><u>9.674,84</u></b>	<b><u>1,47%</u></b>

Fuente: Elaboración del grupo de trabajo

En el análisis realizado a estos balances en los años 2010 y 2011 podemos observar que las ventas para el año 2011 disminuyeron, sin embargo las utilidades aumentaron del 1,47% de las ventas en el 2010 a un 6,99% de las ventas en el 2011, esta situación se debe a que la empresa disminuyo los costos de producción del 71,14% en el 2010, a el 59,58% en el 2011

Por lo tanto disminuyo el costo de ventas del 72,94% al 59,41%, dando como resultado este aumento considerable en las utilidades.

La acción que tomo la empresa para obtener este resultado fue aumentar el control en la planta, por lo que podemos ver un aumento en los gastos de administración y en los sueldos de administración. **(ANEXO 3)**

## **2.2 ANÁLISIS HORIZONTAL**

Este tipo de análisis se basa en la comparación entre dos o más estados financieros, convirtiéndose en dinámico, en relación al análisis vertical. El análisis comparativo nos entrega también índices, porcentajes, etc., lográndose mejorar la calidad del informe y sobre todo, tiende a ser más objetivo, con lo cual se alcanza interpretaciones más ajustadas y confiables.

El análisis horizontal, en donde se tiene un año base y otro año comparativo para analizar los cambios significativos de las cuentas. Estos pueden obtenerse en valores absolutos donde los datos son la diferencia de un año base y del inmediato anterior, también pueden ser en valores relativos o porcentuales, relacionando un año base con el año que se desea comparar.

**CUADRO RESUMEN ANALISIS HORIZONTAL BALANCE GENERAL AÑO 2010 Y  
2011**

<u>ACTIVO</u>		<b>AÑO 2011</b>	<b>AÑO 2010</b>	<b>VARIACIÓN</b>	<b>%</b>
-					
<u><b>CORRIENTE</b></u>		<b>433.910,83</b>	<b>356.844,47</b>	<b>77.066,36</b>	<b>21,60%</b>
	<b>Disponible</b>	44.154,60	24.465,70	19.688,90	<b>80,48%</b>
	<b>Exigible</b>	200.214,14	143.124,40	57.089,74	<b>39,89%</b>
	<b>Realizable</b>	189.542,09	189.254,37	287,72	<b>0,15%</b>
<u><b>FIJO</b></u>		<b>66.585,63</b>	<b>68.026,82</b>	<b>-1.441,19</b>	<b>-2,12%</b>
<u><b>DIFERIDO</b></u>		<b>42,52</b>	<b>923,78</b>	<b>-881,26</b>	<b>-95,40%</b>
<u><b>TOTAL</b></u>					
<u><b>ACTIVO</b></u>		<u><b>500.538,98</b></u>	<u><b>425.795,07</b></u>	<u><b>74.743,91</b></u>	<u><b>17,55%</b></u>

Fuente: Elaboración del grupo de trabajo

<u>PASIVO</u>		<b>AÑO 2011</b>	<b>AÑO 2010</b>	<b>VARIACIÓN</b>	<b>%</b>
<u><b>PASIVO</b></u>					
<u><b>CORRIENTE</b></u>		<b>312668,63</b>	<b>288147,72</b>	<b>24520,91</b>	<b>8,51%</b>
	Corto plazo	312668,63	288147,72	24520,91	<b>8,51%</b>
<u><b>NO</b></u>					
<u><b>CORRIENTE</b></u>		<b>102388,13</b>	<b>37313,3</b>	<b>65074,83</b>	<b>174,40%</b>
	Largo plazo	102388,13	37313,3	65074,83	<b>174,40%</b>
<u><b>TOTAL</b></u>					
<u><b>PASIVO</b></u>		<b>415056,76</b>	<b>325461,02</b>	<b>89595,74</b>	<b>27,53%</b>
<u><b>PATRIMONIO</b></u>					
<u><b>TOTAL PATRIMONIO</b></u>		<b>85482,22</b>	<b>100334,05</b>	<b>-14851,83</b>	<b>-14,80%</b>
<u><b>TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO</b></u>		<u><b>500538,98</b></u>	<u><b>425795,07</b></u>	<b>74743,91</b>	<b>17,55%</b>

Fuente: Elaboración del grupo de trabajo

En el análisis horizontal realizado, podemos ver que, el activo disponible tiene una variación del 80% como podemos ver este dinero se encuentra en la cuenta bancos, también existe un porcentaje alto en la cuenta caja pero no se la toma en cuenta ya que en valores monetarios no son representativos, esto es porque la empresa no maneja sus actividades principales con efectivo, sino con cheques.

En el activo exigible la cuenta clientes aumento un 56% debido al aumento del plazo en los cobros a los clientes, que en su mayoría son distribuidores ubicados en distintas ciudades del país, obedeciendo a la política que implemento la empresa con la intención de aumentar las ventas. También podemos ver un aumento del 71% en, cheques posfechados esto se lo consideraría también dentro de la cuenta clientes ya que ciertos clientes pagan con cheques a fecha manejando otra línea de crédito.

Las cuentas del activo realizable y activo fijo permanecen constantes ya que en el año 2011 no se realizaron compras de maquinaria por lo tanto la producción se mantuvo igual.

En el activo diferido podemos ver una variación del 95%, debido a que la empresa adquirió un software y el mismo está casi por completar su amortización en el 2011, en valores monetarios no son representativos.

Dentro del pasivo corriente la cuenta con mayor variación es proveedores con un 605% pero la realidad es que la cuenta cheques posfechados por pagar también pertenece a proveedores, con la diferencia que en el año 2010 esta cuenta es mucho más representativa dando una diferencia de 65% para el año 2011, en valores monetarios estas dos cuentas son relativamente parecidas entre los dos años.

Además podemos ver un aumento en la cuentas participación trabajadores la cual se debe al aumento en utilidades.

En el pasivo no corriente existe una disminución del 85% en la cuenta prestamos bancos, los cual se debe a que la empresa se financio con fondos propios y pago la deuda adquirida en el banco (**ANEXO 4**)

**CUADRO RESUMEN ANALISIS HORIZONTAL ESTADO DE RESULTADOS AÑO 2010 Y 2011**

<b>Ingresos</b>	<b>AÑO 2011</b>	<b>AÑO 2010</b>	<b>VARIACION</b>	<b>%</b>
<b>Total Ingresos</b>	<b>623.561,04</b>	<b>659.165,77</b>	<b>-35.604,73</b>	<b>-5,40%</b>
<b>Costo de Productos Terminados y Vendidos</b>				
Inv. Inicial Materia Prima	45.661,55	34.007,79	11.653,76	34,27%
Compras Materia Prima	167.526,49	254.000,00	-86.473,51	-34,04%
<b>Disponible Materiales</b>	<b>213.188,04</b>	<b>288.007,79</b>	<b>-74.819,75</b>	<b>-25,98%</b>
Inv. Final Materiales	-44.896,84	-45.661,55	<b>764,71</b>	<b>-1,67%</b>
<b>Materiales Utilizados</b>	<b>168.291,20</b>	<b>242.346,24</b>	<b>-74.055,04</b>	<b>-30,56%</b>
Mano de Obra Directa	120.261,93	142.331,82	-22.069,89	-15,51%
Gst. Fabricación	82.979,19	84.259,05	-1.279,86	-1,52%
<b>Costo de Producción</b>	<b>371.532,02</b>	<b>468.937,11</b>	<b>-97.405,09</b>	<b>-20,77%</b>
Inv. Ini. P. Proceso	62.299,68	64.418,83	-2.119,15	-3,29%
<b>Costo de P. Proceso</b>	<b>434.531,70</b>	<b>533.355,94</b>	<b>-98.824,24</b>	<b>-18,53%</b>
Inv. Fin. P. Proceso	-53.315,82	-62.999,68	9.683,86	-15,37%
<b>Costo de P. Terminados</b>	<b>381.215,88</b>	<b>470.356,26</b>	<b>-89.140,38</b>	<b>-18,95%</b>
Inv. Ini. P. Terminados	74.008,72	84.771,95	-10.763,23	-12,70%
Inv. Ini. Decoración	6.584,42	6.270,88	313,54	5,00%
<b>Disponible para la Venta</b>	<b>461.809,02</b>	<b>561.399,09</b>	<b>-99.590,07</b>	<b>-17,74%</b>
Inv. Fin. P. Terminados	-87.688,53	-74.008,72	-13.679,81	18,48%
Inv. Fin. Decoración	-3.640,90	-6.584,42	2.943,52	-44,70%
<b>Costo de Ventas</b>	<b>370.479,59</b>	<b>480.805,95</b>	<b>-110.326,36</b>	<b>-22,95%</b>
<b>Utilidad Bruta en Ventas</b>	<b>253.081,45</b>	<b>178.359,82</b>	<b>74.721,63</b>	<b>41,89%</b>
Gastos Operacionales	172.806,86	154.788,01	18.018,85	11,64%
Otros No Operacionales	7.026,35	7.311,58	-285,23	-3,90%
<b>Utilidad Operacional</b>	<b>73.248,24</b>	<b>16.260,23</b>	<b>56.988,01</b>	<b>350,47%</b>
15% Participación Trabajadores	-10.987,24	-2.439,03	-8.548,21	350,48%
<b>Utilidad antes de Impuestos</b>	<b>62.261,00</b>	<b>13.821,20</b>	<b>48.439,80</b>	<b>350,47%</b>
25% Impuesto Renta	15.565,25	3.455,30	12.109,95	350,47%
5% Reserva Legal	3.113,05	691,06	2.421,99	350,47%
<b>Utilidad Neta</b>	<b><u>43.582,70</u></b>	<b><u>9.674,84</u></b>	<b>33.907,86</b>	<b>350,47%</b>

Fuente: Elaboración del grupo de trabajo

En el año 2011 las ventas disminuyen un 5,4%. Debemos interpretar esta disminución de las ventas como una estrategia de la empresa la cual al contar con menores costos de producción como son las compras de materia prima -34%, materiales utilizados – 30,6%, y la disminución de los costos como mano de obra, materia prima indirecta en general con -20,8% obtiene un margen mucho mayor, llegando a ser un aumento en la utilidad bruta en ventas del 41,9%

Dentro de los gastos operacionales se puede observar que en su mayoría se aumentan debido al esfuerzo de la empresa por optimizar su proceso de producción, a excepción del gasto de ventas, ya que la empresa obtuvo nuevos distribuidores a nivel nacional y no se invirtió demasiado en publicidad

De esta forma la empresa vendió en el año 2011 casi la misma cantidad que en el 2010, con la diferencia que produjo eficientemente, obteniendo muy buenos resultados.  
**(ANEXO 3)**

### **2.3 ANÁLISIS DE TENDENCIAS**

El análisis de tendencias comprende la elaboración de un cuadro donde encontramos las respuestas a los ratios en los años analizados, para efectuar una comparación con los promedios industriales y así conocer el mejoramiento o deterioro de la situación de la empresa

<b>RAZON</b>	<b>2010</b>	<b>2011</b>	<b>PROMEDIO INDUSTRIA</b>
<b>RATIOS DE LIQUIDEZ</b>			
PRUEBA ACIDA	0,58	0,78	0,9
RAZON CORRIENTE	1,24	1,39	1,45
<b>RATIOS DE ACTIVIDAD</b>			
PLAZO PROMEDIO DE COBRO	79,25	117,19	120
PLAZO PROMEDIO DE PAGO	126,77	161,42	150
ROTACION DE INVENTARIOS	6,50	4,22	7,5
PERIODO DE EXISTENCIA DE INVENTARIOS	56,18	86,39	48
<b>RATIOS DE RENTABILIDAD</b>			
MARGEN OPERACIONAL	2,5%	11,7%	20%
MARGEN NETO	1,5%	7,0%	10%
ROA (RETORNO SOBRE LOS ACTIVOS TOTALES)	2,3%	8,7%	12%
ROE (RETORNO SOBRE EL CAPITAL)	2419%	10896%	250%

Fuente: Elaboración del grupo de trabajo

Al realizar el análisis de tendencias y observar el ratio obtenido de la prueba acida mejora en el año 2011 pero no es suficiente y la empresa puede suspender sus pagos a terceros por tener activos circulantes insuficientes

La razón corriente nos muestra un nivel muy cercano al óptimo

El plazo promedio de cobro aumento en el 2011 al igual que el de pago, esto se justifica con la nueva política de la empresa, con el afán de aumentar las ventas

El ratio de rotación de inventarios disminuye en el 2011, siendo considerado bajo, esto se debe a que en este año la empresa vende mucho más a distribuidores para los cuales se necesita un stock de productos terminados.

El periodo de existencia de inventarios señala una mayor cantidad de días, lo cual se justifica con el stock de productos para la venta con entrega inmediata.

El margen operacional está por debajo de la industria pero para el año 2011 se incrementó considerablemente, gracias a la disminución de los costos

El margen neto aporta una gran cantidad a la rentabilidad de la empresa, aumentando en el 2011 al 7%

El retorno sobre los activos de la empresa es aceptable para la empresa, ya que en el año se aumentó en casi 6 puntos

El retorno sobre el capital es exagerado esto se debe a que el capital registrado es de apenas 400 dólares

### 3 ANÁLISIS DE RAZONES FINANCIERAS DE MUEBLES CLASSIC COLLECTION KARPINTESA CIA. LTDA. DEL PERIODO 2010

Uno de los instrumentos más usados para realizar análisis financiero de entidades es el uso de las **razones financieras**, puesto que puedes medir en un alto grado la eficacia y comportamiento de la empresa. Estas presentan una perspectiva amplia de la situación financiera, puede precisar el grado de liquidez, de rentabilidad, el apalancamiento financiero, la cobertura y todo lo que tenga que ver con su actividad

Las razones financieras son comparables con las de la competencia y llevan al análisis y reflexión del funcionamiento de las empresas frente a sus rivales, a continuación se explican los fundamentos de aplicación y cálculo de cada una de ellas.

Dividiremos las razones o ratios en los siguientes grupos :

1. **Ratios de liquidez**
2. **Ratios de actividad**
3. **Ratios de apalancamiento**
4. **Ratios de rentabilidad**

#### 3.1 RATIOS DE LIQUIDEZ

Analizan la parte del balance general que se refiere a las partidas de dinero en efectivo o que pueden convertirse en dinero en efectivo en el corto plazo; también las deudas contraídas y que deben ser pagadas en el corto plazo. Es decir es la capacidad de una empresa para cubrir sus obligaciones a corto plazo.

**Entre las principales tenemos:**

### 3.1.1 RAZÓN RÁPIDA O PRUEBA ÁCIDA.-

Razón que se calcula deduciendo los inventarios de los activos circulantes y dividiendo la parte restante entre los pasivos circulantes, concentrando su cobertura a los activos estrictamente líquidos. La prueba ácida es una variación de la razón circulante.

$$\text{Prueba Ácida} = \frac{\text{Activo Corriente} - \text{Inventario}}{\text{Pasivo Corriente}}$$

$$\text{Prueba Ácida} = \frac{356844,47 - 189254,37}{288.147,72} = 0,58 \text{ veces}$$

La empresa posee \$0,58 en activos disponibles y exigibles para cancelar todas las deudas a corto plazo.

Si  $PA < 1$ , la empresa podría suspender sus pagos u obligaciones con terceros por tener activos líquidos (circulantes) insuficientes.

Si  $RA > 1$ , indica la posibilidad de que la empresa posea exceso de liquidez, cayendo en una pérdida de rentabilidad.

### 3.1.2 RAZÓN CORRIENTE.-

También denominada razón de liquidez o razón circulante, esta razón se calcula dividiendo los activos circulantes por los pasivos circulantes. Indica en qué medida los pasivos circulantes están cubiertos por los activos que se espera que se convierta en efectivo en el futuro cercano.

$$\text{Razón de liquidez} = \frac{\text{Activo Corriente}}{\text{Pasivo Corriente}}$$

$$\text{Razón de Liquidez} = \frac{356844,47}{288.147,72} = 1,24 \text{ veces}$$

Por cada dólar de deuda a corto plazo se posee \$1,24. Para pagar con activos circulantes Es un tanto débil frente al promedio de la industria.

**Lo óptimo es:  $1,5 < RC < 2,0$**

**Superior a 1,5: adecuada solvencia**

**Menor a 1,5: problemas de solvencia**

### 3.1.3 CAPITAL DE TRABAJO NETO:

Es el exceso de activos corrientes sobre las cuentas de pasivo, que constituyen el capital de trabajo de disposición inmediata necesario para continuar las operaciones de un negocio. De hecho el capital de trabajo no es más que la inversión de una empresa en activos a corto plazo (efectivo, valores negociables, cuentas por cobrar e inventarios). Siempre que los activos superen a los pasivos, la empresa dispondrá de capital neto de trabajo.

Capital neto de trabajo = Activo corriente-Pasivo corriente

Capital neto de trabajo= 356.844,47-288.147,72=68696,75

La empresa posee \$68696,75 para efectuar gastos corrientes o inversiones inmediatas.

### **3.2 RATIOS DE ACTIVIDAD**

Llamadas también razón de eficiencia o razones de rotación. Son un conjunto de razones que miden la eficiencia de una empresa para administrar sus activos. Es importante conocer la rotación, es decir, la frecuencia con la que un activo se transforma en otro de diferente naturaleza, esperando generar utilidades.

#### **3.2.1 ROTACIÓN DE CUENTAS POR COBRAR**

Esta razón nos permite conocer la calidad de las cuentas por cobrar de una empresa y que tanto éxito tiene en su cobro

$$\text{Rotación de cuentas por cobrar} = \frac{\text{Ventas Netas}}{\text{Cuentas por Cobrar}}$$

$$\text{Rotación de cuentas por cobrar} = \frac{659.165,77}{143.124,40} = 4,61$$

4,61 Es el número de veces que se han transformado (en efectivo) las cuentas por cobrar durante el año.

### 3.2.2 PLAZO PROMEDIO DE COBRO.-

Razón que se calcula dividiendo las cuentas por cobrar entre las ventas promedio por día; indica el plazo promedio que requiere la empresa para cobrar las ventas a crédito.

$$\text{Plazo promedio de cobro} = \frac{\text{Dias del Año}}{\text{Rotacion de Cuentas por Cobrar}}$$

$$\text{Plazo promedio de cobro} = \frac{365}{4,61} = 79,25$$

La empresa posee como política de cobro 60 días, el índice nos arroja 79,25 días, esto significa que la empresa no está cobrando en los 60 días establecidos y que su periodo de cobranza después de hacer una venta se está excediendo.

### 3.2.3 ROTACIÓN DE CUENTAS POR PAGAR

Esta razón nos da a conocer la capacidad de la empresa para pagar a los proveedores a crédito

$$\text{Rotacion de Cuentas por Pagar} = \frac{\text{Compras}}{\text{Cuentas por Pagar}}$$

$$\text{Rotacion de Cuentas por Pagar} = \frac{264.423,39}{91.841,31} = 2,88$$

La empresa paga las deudas a los proveedores 2,88 veces

### 3.2.4 PLAZO PROMEDIO DE PAGO

Esta razón nos indica el número promedio de días que las cuentas por pagar proveedores tardan en hacerse efectivo

$$\text{Plazo promedio de paga} = \frac{\text{Dias del Año}}{\text{Rotacion de Cuentas por Pagar}}$$

$$\text{Plazo promedio de cobro} = \frac{365}{2,88} = 126,77$$

Se pagan las deudas a los proveedores cada 126,77 días

### 3.2.5 ROTACIÓN DE INVENTARIOS

Esta razón nos muestra la rapidez con la que se transforma el inventario en cuentas por cobrar (por la venta) y nos ayuda a sostener un nivel dado para las ventas

$$\text{Rotacion de Inventarios} = \frac{\text{Costo de Ventas}}{\text{Inventarios}}$$

$$\text{Rotacion de Inventarios} = \frac{480.805,95}{74.008,72} = 6,50$$

La mercadería disponible para la venta entra y sale de la bodega 6,5 veces al año, es decir cada 55.38 días

### **3.2.6 PERIODO DE EXISTENCIA DE INVENTARIOS**

Esta razón nos da conocer el número promedio de días en los que el inventario se transforma en cuentas por cobrar

$$\text{Periodo de Existencia de Inventarios} = \frac{\text{Dias del Año}}{\text{Rotacion de Inventarios}}$$

$$\text{Periodo de Existencia de Inventarios} = \frac{365}{6,5} = 56,18$$

La mercadería disponible para la venta entra y sale de la bodega cada 56,18 días

### **3.3 RATIOS DE APALANCAMIENTO**

Estas tienen un gran número de implicancias:

1. Si los propietarios proporcionan tan solo una pequeña proporción del financiamiento total los riesgos de la empresa son asumidos principalmente por los acreedores.
2. Al obtener fondos mediante deudas los propietarios obtienen el beneficio de lograr el control de la empresa con un compromiso limitado.

Los ratios de apalancamiento están relacionados con las deudas y su costo

#### **3.3.1 APALANCAMIENTO TOTAL**

El grado de apalancamiento total se define como el cambio porcentual de la utilidad por acción como consecuencia de un cambio del volumen de ventas, es decir, mide el impacto de un cambio en las ventas sobre la utilidad por acción o la utilidad neta, y se calcula de la siguiente forma

$$\text{Apalancamiento Total} = \frac{\text{Margen de Contribucion(UBV)}}{\text{Utilidad Antes de Impuestos}}$$

$$\text{Apalancamiento Total} = \frac{178359.82}{16260.23} = 10.97$$

Este resultado significa que por cada punto en porcentaje que se aumente las ventas, las utilidades por acción aumentarían en 10.97 puntos, por ejemplo un aumento de ventas en 10% ocasiona un aumento del  $(10\% \times 10.97) = 109.7\%$

### 3.3.2 APALANCAMIENTO A CORTO PLAZO

Mide el porcentaje total de la deuda que la empresa debe pagar en el corto plazo.

$$\text{Apalancamiento a Corto Plazo} = \frac{\text{Pasivo Corriente}}{\text{Pasivo Total}}$$

$$\text{Apalancamiento a Corto Plazo} = \frac{288.147,72}{325.461,02} = 89\%$$

La empresa debe pagar el 89% de las deudas en el corto plazo

### **3.3.3 NIVEL DE ENDEUDAMIENTO.-**

Razón de las deudas totales a los activos totales. Es una medida del porcentaje de fondos proporcionados por los acreedores, es decir, el grado en el que una empresa utiliza dinero prestado

$$\text{Nivel de Endeudamiento} = \frac{\text{Deudas Totales}}{\text{Activos Totales}}$$

$$\text{Nivel de Endeudamiento} = \frac{325.461,02}{425.795,07} = 0,76 \times 100 = 76\%$$

El 76% de los activos son financiados con deuda, y el 24% restante proviene del capital de accionistas

## **3.4 RAZONES DE RENTABILIDAD**

Grupo de razones que muestra el efecto de la liquidez, la administración de los activos y la administración de deudas sobre los resultados operativos, es decir, es la forma de conocer si la empresa utiliza los recursos, eficiente y eficazmente para obtener utilidades

### **3.4.1 MARGEN BRUTO DE UTILIDAD SOBRE VENTAS.-**

Esta razón determina el porcentaje de cada dólar en ventas, que queda después de que la empresa ha quitado el costo de producir lo que se vendió. Se calcula dividiendo la utilidad bruta para las ventas netas.

$$\text{Margen Bruto de Utilidad sobre Ventas} = \frac{\text{Utilidad Bruta}}{\text{Ventas}}$$

$$\text{Margen Bruto de Utilidad sobre Ventas} = \frac{178.359,82}{659.165,77} = 0,27 = 27\%$$

Por cada dólar de ventas se obtiene una ganancia bruta de \$0,27 centavos.

### 3.4.2 RENDIMIENTO DEL PATRIMONIO

Este indicador se muestra como una medida de las utilidades devengadas de la cantidad invertida por los accionistas más los rendimientos acumulados no repartidos. mide la tasa de rendimiento sobre la inversión de los accionistas.

$$\text{Rendimiento del Patrimonio} = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Patrimonio Neto}}$$

$$\text{Rendimiento del Patrimonio} = \frac{9.674,84}{100.334,05} = 0.096 = 9.6\%$$

Esto significa que por cada dólar que los dueños mantienen en el patrimonio ganan \$ 0.096 generando un margen de rentabilidad del 9.6%, es decir, mide la capacidad de la empresa para generar utilidad a favor del propietario.

Este margen es aceptable

### 3.4.3 MARGEN OPERACIONAL

Este ratio comprende la utilidad neta que gana la empresa por cada venta, tomando en cuenta que se deducen los gastos financieros para determinar la utilidad operacional

$$\text{Margen Operacional} = \frac{\text{Utilidad Operacional}}{\text{Ventas}}$$

$$\text{Margen Operacional} = \frac{16.260,23}{659.165,77} = 0.025 = 2.5\%$$

En el año 2010 la empresa tiene un margen de 2.5%

#### **3.4.4 MARGEN NETO O RENDIMIENTO SOBRE VENTAS.-**

Esta razón mide la utilidad neta por cada dólar de ventas. Se calcula dividiendo la utilidad neta entre las ventas.

$$\text{Margen Neto} = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Ventas}}$$

$$\text{Margen Neto} = \frac{9.674,84}{659.165,77} = 0.015 = 1.5\%$$

En el año 2010 por cada dólar de ventas existe una utilidad neta del 1.5%

#### **3.4.5 RETORNO SOBRE LOS ACTIVOS TOTALES (ROA).-**

Razón de la utilidad neta a los activos totales, proporciona una idea del rendimiento global sobre la inversión, ganada por la empresa.

$$\text{ROA} = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Activos Totales}}$$

$$\text{ROA} = \frac{9.674,84}{425.795,07} = 0.023 = 2.3\%$$

En el año 2010 la empresa emplea el 2.3 % de los activos para generar un dólar en ventas

### 3.4.6 RETORNO SOBRE EL CAPITAL (ROE).-

Este ratio mide el rendimiento que obtienen los accionistas con su inversión

$$\text{ROE} = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Capital de Acciones}}$$

$$\text{ROE} = \frac{9.674,84}{400}$$

El rendimiento del capital propio llega a ser del 2419 %, lo que se debe a que en la constitución de la empresa solo se usó el mínimo exigido, es decir, un capital de 400 dólares

## 4 ANÁLISIS DE RAZONES FINANCIERAS DE MUEBLES CLASSIC COLLECTION KARPINTESA CIA. LTDA. DEL PERIODO 2011

### 4.1 RATIOS DE LIQUIDEZ

#### 4.1.1 RAZÓN RÁPIDA O PRUEBA ÁCIDA.-

$$\text{Prueba Ácida} = \frac{\text{Activo Corriente} - \text{Inventario}}{\text{Pasivo Corriente}}$$

$$\text{Prueba Ácida} = \frac{433910.83 - 189542.09}{312668.63} = 0,78 \text{ veces}$$

La empresa posee \$0,78 en activos disponibles y exigibles para cancelar todas las deudas a corto plazo.

En relación con el año 2010 esta razón ha mejorado pero sigue siendo muy baja, la empresa no es lo suficientemente líquida

#### 4.1.2 RAZÓN CORRIENTE.-

$$\text{Razón de liquidez} = \frac{\text{Activo Corriente}}{\text{Pasivo Corriente}}$$

$$\text{Razón de Liquidez} = \frac{433910.83}{312668.63} = 1,39 \text{ veces}$$

Por cada dólar de deuda a corto plazo se posee \$1,39. Para pagar con activos circulantes

La situación es mejor que en el año 2010, pero el activo corriente sigue aun sin ser suficientemente realizable, y se puede interpretar este dato como no favorable

**Lo óptimo es:  $1,5 < RC < 2,0$**

### **4.1.3 CAPITAL DE TRABAJO NETO:**

Capital neto de trabajo = Activo corriente - Pasivo corriente

Capital neto de trabajo =  $433910.83 - 312668.63 = 121242.20$

La empresa posee \$121242.20 para efectuar gastos corrientes o inversiones inmediatas.

## **4.2 RATIOS DE ACTIVIDAD**

### **4.2.1 ROTACIÓN DE CUENTAS POR COBRAR**

$$\text{Rotación de cuentas por cobrar} = \frac{\text{Ventas Netas}}{\text{Cuentas por Cobrar}}$$

$$\text{Rotación de cuentas por cobrar} = \frac{623561.04}{200214.14} = 3.11$$

3.11 Es el número de veces que se han transformado (en efectivo) las cuentas por cobrar durante el año.

Esto se debe a que la empresa, con el afán de aumentar sus ventas se vio obligada a otorgar más crédito a sus clientes, siendo los principales beneficiados los distribuidores ya que ellos son los más representativos

#### 4.2.2 PLAZO PROMEDIO DE COBRO.-

$$\text{Plazo promedio de cobro} = \frac{\text{Dias del Año}}{\text{Rotacion de Cuentas por Cobrar}}$$

$$\text{Plazo promedio de cobro} = \frac{365}{3.11} = 117.19$$

La empresa para el año 2011 cambio su política de cobro a 90 días, el índice nos arroja 117.19 días

Esto significa que la empresa al igual que en el año 2010 no está cobrando dentro del plazo establecido lo cual explica su falta de liquidez

#### 4.2.3 ROTACIÓN DE CUENTAS POR PAGAR

$$\text{Rotacion de Cuentas por Pagar} = \frac{\text{Compras}}{\text{Cuentas por Pagar}}$$

$$\text{Rotacion de Cuentas por Pagar} = \frac{175020.12}{77400.21} = 2.26$$

La empresa paga las deudas a los proveedores 2,26 veces al año

Esta situación se debe a que los proveedores en el año 2011 otorgaron mayor plazo de pago, debido al alto poder de negociación que se tiene con ellos, además de la aparición de nuevos proveedores en el sector de la madera, los cuales son más competitivos, situación que favorece totalmente a la empresa.

#### 4.2.4 PLAZO PROMEDIO DE PAGO

$$\text{Plazo promedio de paga} = \frac{\text{Dias del Año}}{\text{Rotacion de Cuentas por Pagar}}$$

$$\text{Plazo promedio de cobro} = \frac{365}{2,26} = 161.42$$

Se pagan las deudas a los proveedores cada 161.42 días

Para el año 2011 la empresa paga sus deudas con un mayor plazo otorgado por los proveedores

#### 4.2.5 ROTACIÓN DE INVENTARIOS

$$\text{Rotacion de Inventarios} = \frac{\text{Costo de Ventas}}{\text{Inventarios}}$$

$$\text{Rotacion de Inventarios} = \frac{370479.59}{87688.53} = 4.22$$

La mercadería disponible para la venta entra y sale de la bodega 4.22 veces al año

#### 4.2.6 PERIODO DE EXISTENCIA DE INVENTARIOS

$$\text{Periodo de Existencia de Inventarios} = \frac{\text{Dias del Año}}{\text{Rotacion de Inventarios}}$$

$$\text{Periodo de Existencia de Inventarios} = \frac{365}{4.22} = 86.39$$

La mercadería disponible para la venta entra y sale de la bodega cada 86.39 días

Este cambio y aumento en los días con respecto al año 2010, se debe a que para el año 2011 se disminuyeron los costos de producción en un 10 % aproximadamente

### **4.3 RATIOS DE APALANCAMIENTO**

#### **4.3.1 APALANCAMIENTO TOTAL**

$$\text{Apalancamiento Total} = \frac{\text{Margen de Contribucion(UBV)}}{\text{Utilidad Antes de Impuestos}}$$

$$\text{Apalancamiento Total} = \frac{253081.45}{73248.24} = 3.46$$

Por cada punto de aumento en ventas las utilidades por acción aumentaran en 3 .46 puntos

El cambio con respecto al año 2010 se debe a que las utilidades en este año aumentaron considerablemente

### 4.3.2 APALANCAMIENTO A CORTO PLAZO

$$\text{Apalancamiento a Corto Plazo} = \frac{\text{Pasivo Corriente}}{\text{Pasivo Total}}$$

$$\text{Apalancamiento a Corto Plazo} = \frac{312668.63}{415056.76} = 75\%$$

La empresa debe pagar el 75% de las deudas en el corto plazo

Esta disminución con respecto al 2010 se debe a que la empresa adquirió deudas con terceros

### 4.3.3 NIVEL DE ENDEUDAMIENTO.-

$$\text{Nivel de Endeudamiento} = \frac{\text{Deudas Totales}}{\text{Activos Totales}}$$

$$\text{Nivel de Endeudamiento} = \frac{415056.76}{500538.98} = 0,83 \times 100 = 83\%$$

El 83% de los activos son financiados con deuda, y el 17% restante proviene del capital de accionistas

El cambio se debe a la deuda adquirida en el 2011.

#### 4.4 RAZONES DE RENTABILIDAD

##### 4.4.1 MARGEN BRUTO DE UTILIDAD SOBRE VENTAS.-

$$\text{Margen Bruto de Utilidad sobre Ventas} = \frac{\text{Utilidad Bruta}}{\text{Ventas}}$$

$$\text{Margen Bruto de Utilidad sobre Ventas} = \frac{253081.45}{623561.04} = 0,41 = 41\%$$

Por cada dólar de ventas se obtiene una ganancia bruta de \$0,41 centavos.

Este margen se aumentó considerablemente debido al aumento en las utilidades

##### 4.4.2 RENDIMIENTO DEL PATRIMONIO

$$\text{Rendimiento del Patrimonio} = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Patrimonio Neto}}$$

$$\text{Rendimiento del Patrimonio} = \frac{43582.7}{85482.22} = 0.51 = 51\%$$

Esto significa que por cada dólar que los dueños mantienen en el patrimonio ganan \$ 0.51 generando un margen de rentabilidad del 51%

##### 4.4.3 MARGEN OPERACIONAL

$$\text{Margen Operacional} = \frac{\text{Utilidad Operacional}}{\text{Ventas}}$$

$$\text{Margen Operacional} = \frac{73248.24}{623561.04} = 0.117 = 11.7\%$$

En el año 2011 el margen que obtiene la empresa de cada venta, antes de intereses e impuestos es de 11.7 %

#### **4.4.4 MARGEN NETO O RENDIMIENTO SOBRE VENTAS.-**

$$\text{Margen Neto} = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Ventas}}$$

$$\text{Margen Neto} = \frac{43582.7}{623561.04} = 0.07 = 7\%$$

En el año 2011 por cada dólar de ventas existe una utilidad neta del 7%

#### **4.4.5 RETORNO SOBRE LOS ACTIVOS TOTALES (ROA).-**

$$\text{ROA} = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Activos Totales}}$$

$$\text{ROA} = \frac{43582.7}{500538.98} = 0.087 = 8.7\%$$

En el año 2011, la empresa emplea el 8.7 % de los activos para generar un dólar en ventas

#### 4.4.6 RETORNO SOBRE EL CAPITAL (ROE).-

$$\text{ROE} = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Capital de Acciones}}$$

$$\text{ROE} = \frac{43582.7}{400} = 108.96 = 10896\%$$

El rendimiento del capital propio llega a ser del 10896 %, lo que se debe a que en la constitución de la empresa solo se usó el mínimo exigido, es decir, un capital de 400 dólares

## 5 COMPARACIÓN DE LOS ÍNDICES PARA EL AÑO 2010 Y 2011

RAZON	2010	2011	EVALUACION
<b>RATIOS DE LIQUIDEZ</b>			
PRUEBA ACIDA	0,58	0,78	MEJORADO
RAZON CORRIENTE	1,24	1,39	MEJORADO
CAPITAL DE TRABAJO NETO	68.696,75	121.242,20	MEJORADO
<b>RATIOS DE ACTIVIDAD</b>			
ROTACION CUENTAS POR COBRAR	4,61	3,11	DETERIORADO
PLAZO PROMEDIO DE COBRO	79,25	117,19	DETERIORADO
ROTACION DE CUENTAS POR PAGAR	2,88	2,26	MEJORADO
PLAZO PROMEDIO DE PAGO	126,77	161,42	DETERIORADO
ROTACION DE INVENTARIOS	6,50	4,22	DETERIORADO
PERIODO DE EXISTENCIA DE INVENTARIOS	56,18	86,39	DETERIORADO
<b>RATIOS DE APALANCAMIENTO</b>			
APALANCAMIENTO TOTAL	10,97	3,46	DETERIORADO
APALANCAMIENTO CORTO PLAZO	89%	75%	MEJORADO
NIVEL DE ENDEUDAMIENTO	76%	83%	MEJORADO
<b>RATIOS DE RENTABILIDAD</b>			
MARGEN BRUTO DE UTILIDAD SOBRE VENTAS	27%	41%	MEJORADO
RENDIMIENTO DEL PATRIMONIO	9,6%	51,0%	MEJORADO
MARGEN OPERACIONAL	2,5%	11,7%	MEJORADO
MARGEN NETO	1,5%	7,0%	MEJORADO
ROA (RETORNO SOBRE LOS ACTIVOS TOTALES)	2,3%	8,7%	MEJORADO
ROE (RETORNO SOBRE EL CAPITAL)	2419%	10896%	MEJORADO

Fuente: Elaboración del grupo de trabajo

## 6 ESTADO DE FUENTES Y USOS DE FONDOS

El estado fuente y usos de fondos no explica: las variaciones de los fondos, de donde se obtuvieron las fuentes y en que se usaron los fondos del periodo analizado

FUENTES		USOS	
<b>DE CORTO PLAZO</b>		<b>DE CORTO PLAZO</b>	
AUMENTO DEL PASIVO CORRIENTE A CORTO PLAZO	24.520,91	AUMENTO DE ACTIVO DISPONIBLE	19.688,90
		AUMENTO DEL ACTIVO EXIGIBLE	57.089,74
		AUMENTO DEL REALIZABLE	287,72
<b>TOTAL</b>	24.520,91	<b>TOTAL</b>	77.066,36
<b>DE LARGO PLAZO</b>		<b>DE LARGO PLAZO</b>	
AUMENTO DEL PASIVO CORRIENTE A LARGO PLAZO	65.074,83	DISMINUCION DEL CAPITAL	41.465,86
DISMINUCION DEL ACTIVO FIJO NETO	1.441,19		
DISMINUCION DEL ACTIVO DIFERIDO	881,26		
<b>TOTAL</b>	67.397,28	<b>TOTAL</b>	41.465,86
<b>GENERACION INTERNA DE FONDOS</b>			
UTILIDAD DEL PERIODO	43.582,70	DIVIDENDOS	16.968,67
<b>TOTAL</b>	43.582,70		
<b>TOTAL</b>	135.500,89	<b>TOTAL</b>	135.500,89

Fuente: Elaboración del grupo de trabajo

Si las fuentes a corto plazo fueron 24520,91 y los usos fueron de 77066,36 quiere decir que las fuentes a corto plazo se usaron en su totalidad en el corto plazo

Si las fuentes a largo plazo fueron de 67397,28 y los usos solo fueron de 41465,86 esto quiere decir que los 25931,42 restantes se usaron a corto plazo

Si la generación interna de fondos fue 43582,7 y los dividendos de 16968,67 estos debieron financiarse con los GIF y la diferencia 26614,03 necesariamente financió los usos a corto plazo

### **CAPITULO III: FORMATO DESARROLLADO EN MICROSOFT EXCEL PARA EL ANALISIS FINANCIERO**

Se desarrolló un formato en Microsoft Excel para el análisis financiero futuro en la empresa, gracias a los conocimientos adquiridos a lo largo de nuestros estudios universitarios sobre las hojas de cálculo y las distintas herramientas existentes en las mismas, dicho formato será adjuntado a la monografía, en el cual se puede encontrar con facilidad los ratios de: liquidez, actividad, apalancamiento y rentabilidad. Lo único que el personal de la empresa tiene que hacer es cambiar los datos de los balances previamente establecidos, y entonces obtendrán fácilmente los cálculos y los índices realizados para su fácil interpretación.

## **CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES GENERALES**

Al realizar el análisis de los ratios financieros podemos darnos cuentas de la situación en la que se encuentra la empresa, por lo tanto luego de realizar dicho estudio se ha realizado un diagnóstico y entonces se pueden dar algunas recomendaciones para la toma de decisiones.

Dentro del activo podemos observar que el activo exigible es muy alto, debido al crédito que se otorga a los clientes, este es demasiado alto a comparación con el crédito que otorgan los proveedores a la empresa, tomando el riesgo de no contar con el dinero necesario para la cancelación de las deudas a corto plazo, por lo tanto recomendamos tratar de disminuir el plazo otorgado a los clientes por medio de incentivos por pronto pago o bien negociar un mayor plazo con los proveedores ya que la empresa cuenta con un gran poder de negociación con ellos debido a la gran cantidad de competencia existente en el mercado.

También podemos observar que se cuenta con un inventario elevado de productos en proceso y también terminados, la principal causa de esta situación es que se mantienen en bodega distintas líneas de productos las cuales se encuentran descontinuadas, nuestra recomendación sería; realizar promociones con las características necesarias para que los compradores se decidan por aquellos productos, como por ejemplo: una feria de saldos a realizarse en el propio almacén.

Dentro del pasivo podemos ver la cuenta proveedores y cheques posfechados por pagar, las cuales se interpretan de la misma forma ya que algunos proveedores exigen los pagos con cheques por adelantado como garantía, y la empresa se ve obligada a abastecerse con materia prima debido a la escasez que existe en el rubro más representativo, que es la madera.

En el estado de resultados nos damos cuenta que la empresa redujo sus costos de producción, el cual se logró en parte con la reducción de personal, disminuyendo de esta

forma el costo en mano obra, ya que se ha optimizado el proceso en cuanto al personal, nuestra recomendación es implementar nueva maquinaria por medio del endeudamiento a largo plazo, obteniendo de esta forma beneficios por parte de la maquinaria al disminuir costos nuevamente y al disminuir la cantidad que se pagaría en impuestos al deducirlos por medio del pago de intereses.

## **BIBLIOGRAFIA**

GITMAN, Lawrence J. (2007). “Principios de Administración Financiera” México. Editorial Pearson Educación. Décimo Primera Edición.

GARBIÑE ORTIZ. Responsable de coordinación de AB red, grupo AB asesores

VAN HORNE, James C, y John M. Wachowicz Jr. “Fundamentos de Administración Financiera”. Undécima edición, Mexico: Pearson Education de Mexico S.A. de CV ,2002

## **ANEXOS**

### **6.1 ANEXO 1: REGLAMENTO INTERNO DE TRABAJO DE MUEBLES CLASSIC COLLECTION CIA. LTDA KARPINTESA**

**MUEBLES CLASSIC COLLECTION CIA. LTDA. KARPINTESA** es una compañía domiciliada en Cuenca, provincial del Azuay, la misma que fue constituida y subsistente al amparo de las leyes de la República del Ecuador, cuyo objeto social es “la fabricación y comercialización de muebles de madera, trabajo que se cumple por medio de personal calificado en cada uno de sus ámbitos”. La empresa cuenta con la autorización respectiva para funcionar, en cumplimiento de las disposiciones legales y reglamentarias vigentes.

En uso de las atribuciones que le concede la Ley, y con el objeto de dar cumplimiento a lo dispuesto en el Artículo 64 del Código de Trabajo; la empresa **MUEBLES CLASSIC COLLECTION CIA. LTDA. KARPINTESA.**

#### **EXPIDE**

El siguiente Reglamento Interno de Trabajo, el mismo que contiene el articulado siguiente:

## **CAPITULO I**

### **GENERALIDADES:**

**Art.1.-** En cumplimiento de lo dispuesto en el Código de Trabajo y para todos los efectos previstos en las leyes laborales vigentes, la Compañía **MUEBLES CLASSIC COLLECTION CIA. LTDA. KARPINTESA**; dicta el presente Reglamento Interno de Trabajo, cuyas disposiciones rigen a partir de su aprobación, para todos los trabajadores de la empresa que laboran en la ciudad de Cuenca.

**Art.2.-** La Empresa mantendrá constantemente exhibidos y a la vista de los trabajadores, ejemplares de éste reglamento para su debido conocimiento. Por lo tanto, los trabajadores no pueden alegar su desconocimiento.

**Art.3.-** El contenido de este reglamento rige para todo el personal que presta sus servicios a la Compañía sin distinción alguna; cualquiera que sea su contratación, categoría, y grado jerárquico.

## **CAPITULO II**

### **DE LA ASISTENCIA AL TRABAJO**

**Art.4.-** Todo el personal de la empresa, tiene la obligación de asistir con puntualidad a la Jornada de trabajo para iniciar sus labores en el Centro de Trabajo en horas y turnos indicados en el horario aprobado legalmente según la distribución de sus actividades o en el contrato.

**Art.5.-** la hora de ingreso al lugar de trabajo será el establecido por la empresa existiendo unos cinco minutos de tolerancia para el personal, durante el cual, todo el personal deberá registrar su asistencia en forma personal, registrado la entrada y salida de las tarjetas en los lugares donde exista reloj marcador o libros de control, quedando prohibido marcar tarjetas de control de otros. Si el trabajador no llegare al trabajo dentro del tiempo establecido para su ingreso, se retirarán las tarjetas de asistencia y se considerará com falta injustificada de igual manera será considerara el no marcar la tarjeta de asistencia. La omisión de marcar la tarjeta se considerara de conformidad a lo dispuesto en los Art. 34,35,36,37 del presente reglamento o de acuerdo a la ley; deberán

ser justificados en la tarjeta de asistencia, mediante certificación escrita del jefe de la dependencia de su adscripción.

**Art.6.-** En caso de que el trabajador no pudiere concurrir al trabajo, dará aviso a su jefe inmediato superior, indicando las razones que tuviere para ello, las mismas que serán aceptadas o rechazadas de acuerdo a la justificación que deberán presentarse dentro de las 24 horas posteriores a la del comienzo a la falta. Si no se justificare la falta dentro de éste tiempo se presumirá no existir justificación. En caso de enfermedad no profesional el trabajador deberá presentar un certificado médico de preferencia de un facultativo del IESS, de acuerdo con el Art. 178 del Código de Trabajo.

**Art.7.-** El trabajador que se enfermare durante las horas de labor, dará aviso a su jefe inmediato, quien a sus vez tomará las medidas más aconsejadas. Y el personal de turno no podrá abandonar el trabajo mientras no se presente su relevo. Si pasaren quince minutos al término del turno, el personal de turno saliente deberá sujetarse a las disposiciones que señale el jefe inmediato quien puede autorizar que continúe con las labores siempre que sean de carácter urgente, debiendo cubrir el tiempo excedente como extraordinario para efectos de pago.

**Art.8.-** Las faltantes reiteradas de puntualidad e inasistencia injustificadas al trabajo, redundan en perjuicio de la Compañía y serán sancionadas de conformidad con lo dispuesto en el Art. 172 numeral 1) del Código de trabajo, mediante el tramite respectivo.

**Art.9.-** Los trabajadores tienen que permanecer en sus puestos de trabajo durante el desempeño de sus labores, a no ser que estén realizando otros trabajos ordenados por el jefe inmediato superior mediante su expresa autorización.

**Art.10.-** Si el trabajador se presentare al trabajo después de los límites de tolerancia, esto es de cinco minutos en su horario correspondiente, será considerado como atraso y sancionado conforme a la Ley, por el jefe de recursos humanos o su representante, ante quienes deberá presentarse obligatoriamente el trabajador atrasado.

### **CAPITULO III**

#### **CONDUCTA DURANTE EL TRABAJO:**

**Art.11.-** Los trabajadores deben ejecutar el trabajo de acuerdo a las causales del contrato, a la clase de contrato y a ley, con la intensidad, cuidado y esmero apropiados, en la forma, tiempo y lugar convenidos.

**Art.12.-** Los trabajadores deben observar y mantener un trato cortés, respetuoso y comedido para sus compañeros, superiores y familiares, acatando en forma disciplinada las disposiciones y órdenes que se dicten. Igualmente las personas que se encuentren revestidas con cualquier tipo de autoridad, ejercerán este derecho con sujeción a las mismas normas de cortesía y respeto, en cuanto a su trato para con sus subordinados.

### **CAPITULO IV**

#### **DE LAS JORNADAS Y HORARIOS DE TRABAJO:**

**Art.13.-** Respetando lo establecido en el Código de Trabajo y en consideración a la naturaleza de las actividades que se desarrollan en la empresa, su representante legal, harpa aprobar por las autoridades del trabajo, las jornadas, los horarios y los turnos de trabajo y cualquier cambio. Las jornadas de trabajo serán continuas para todos los trabajadores, la misma que no excederán de 8 horas diarias y de cuarenta a la semana.

**Art.14.-** Cuando la empresa tenga una gran demanda a su producción, para cumplir con los pedidos a sus clientes por lo que necesitan laborar más de la jornada normal de trabajo, los trabajadores se comprometen laborar horas suplementarias y extraordinarias solicitadas por el empleador de acuerdo a lo establecido por la ley, con su recargo al pago.

**Art.15.-** si el empleado no terminara dentro de sus jornada y no pueda comunicarse a su jefe inmediato superior para recibir las instrucciones suspenderá el trabajo no terminado en las condiciones que se encuentre, salvo los casos de riesgo y siniestro se llevarán a cabo la aceptación del trabajador cuando se autorice previamente por el administrador o el jefe inmediato superiores.

**Art.16.-** La compañía señala a cada trabajador el horario y turno que le corresponda, así como autorizará el cambio de los mismos, previa autorización de la Dirección Regional de Trabajo y previo consentimiento del trabajador. El trabajador por su cuenta no podrá cambiar su horario y su turno de trabajo siendo el horario normal de la empresa de 7H30 am, a las 16H00pm, con un receso de 30 minutos para el almuerzo.

**Art.17.-** Cuando un empleado necesite llegar después de los 5 minutos de tolerancia a la entrada de sus labores, requerirá invariablemente un pase de entrada con solicitud precisa y debidamente autorizado por el jefe de dependencia o de quien haga sus veces y el visto bueno del jefe inmediato.

**Art.18.-** Pérdida de remuneración: el trabajador que faltare injustificadamente a media jornada continua de trabajo en el curso de la semana, tendrá derechos a la remuneración de seis días, y el trabajador que faltare injustificadamente a una jornada completa de trabajo en la semana, solo tendrá derecho a la remuneración de 5.

**Art.19.-** Cuando el trabajador necesite ausentarse del lugar de trabajo para atender asuntos de interés particular de la misma planta, avisara a su jefe inmediato superior. Cuando necesite salir del lugar de trabajo, requerirá invariablemente un pase de salida debidamente autorizado por el jefe de la planta o del jefe inmediato superior.

## **CAPITULO V**

### **VACACIONES Y PERMISOS:**

**Art.20. -** MUEBLES CLASSIC COLLECTION CIA. LTDA. KARPINTESA formulará anualmente las vacaciones del personal de acuerdo a la fecha de ingreso y que laboren más de un año, formulando los cuadros respectivos de acuerdo a las intereses de las partes con tres meses de anticipación como señala el Art.73 del código de trabajo.

**Art.21.-** La remuneración no será reducida y se concede permiso a los casos siguientes.

a. Para el ejercicio del sufragio en las elecciones populares establecidas por la Ley, con un tiempo máximo de 4 horas, a si como el necesario para ser atendido por los facultativos del Departamento Médico el Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social.

b. Conceder tres días de licencia con remuneración completa al trabajador, en caso de fallecimiento de su conyugue, padre, madre, hijos o hermanos. Encaso de calamidad domestica u otro tipo.

c. Durante los tres primeros días de incapacidad para el trabajo producida por enfermedad común la empresa paga el 100% de la remuneración completa al trabajador.

**Art.22.-** Si un trabajador pide permiso para atender compromisos particulares, no establecidos en este reglamento ni en la ley, estará a juicio de los empleadores autorizarle o no.

## **CAPITULO VI**

### **DERECHOS Y OBLIGACIONES DE LOS TRABAJADORES:**

**Art.23.-** Son derechos y obligaciones de los trabajadores todos los establecidos en las leyes laborales, en el reglamento de la Higiene y seguridad industrial, en las normas del I.E.S.S. y en este reglamento.

**Art.24.-** Por este reglamento se considera expresamente como derechos de los trabajadores los siguientes.

- a. Cobrar sus remuneraciones en los términos fijados en los contratos, en la oficina respectiva de la empresa, o en el banco. Cumpliendo con lo fijado en el art. 58 del código de trabajo.
- b. Pedir a los empleadores que les proporcione oportunamente los útiles, herramientas, equipos y materiales necesarios para la ejecución del trabajo.

**Art.25.-** Incurrir las prohibiciones constantes en el artículo precedente, se considerará como indisciplina o desobediencia graves al presente reglamento para efectos de lo que establece el Artículo 172, numeral 2 del Código de Trabajo, sin perjuicio de lo establecido en los toros causales de esta disposición.

**Art 26.-** Además de las obligaciones generales establecida en este reglamento, los choferes y personal que utilice vehículos de la empresa tienen las siguientes:

- Poseer licencia de manejo de acuerdo a cada categoría. Conocer y respetar las leyes, reglamentos y ordenanza de transito.
- Cerciorarse del perfecto funcionamiento del motor del vehículo y de sus accesorios, antes de ponerlo en marcha.
- No permitir que otra persona conduzca el vehículo a no ser que exista orden expresa de alguien personero autorizado de la empresa.
- No transportar personas extrañas al servicio de la empresa sin orden del gerente o persona autorizada de la empresa.

**Art.27.-** De acuerdo a la ley son causas graves que autorizan a la empresa solicitar el visto bueno, para dar por terminado el contrato de trabajo con los choferes, o personas que manejen vehículo de la compañía previo trámite correspondiente las siguientes:

- a. Desempeñar el servicio bajo la influencia de bebidas alcohólicas o de estupefacientes.
- b. El retraso sin causa justa al servicio, cuando se repita por más de 3 veces al mes.

## **CAPITULO VII**

### **DEL PAGO DE SUELDOS Y SALARIOS, BONIFICACIONES Y GRATIFICACIONES.**

**Art. 28.-** Las remuneraciones correspondientes a los empleados, trabajadores, etc. Serán abonados conforme al contrato de trabajo, quincenal o mensualmente, en el local destinado para el efecto, o mediante depósito en una cuenta de ahorros de una institución financiera.

**Art.29.-** Conforme a lo dispuesto en el Código de Trabajo los beneficios sociales, decimo tercer sueldo, décimo cuarto sueldo y otros, se pagara de acuerdo la ley.

**Art.30.-** Cualquier reclamo que sobre estos particulares quisiere hacer un trabajador, lo formulara ante el jefe de personal o administrador quien buscara dar inmediata solución al reclamo o caso contrario ante autoridad competente para asuntos laborales.

## **CAPITULO VIII**

### **SANCIONES:**

**Art. 31.-** Con el propósito exclusivo de conservar una buena disciplina, corrección y cumplimiento de las obligaciones de la empresa, se establecen las siguientes sanciones:

- a. Amonestación verbal o escrita.
- b. Multas hasta el 10% de la remuneración unificada
- c. Separación de la compañía; previo el trámite establecido de la ley.

**Art.32.-** Si el trabajador continuare violando las disposiciones contempladas en el contrato de trabajo, el presente reglamento y las normas del Código laboral, el representante legal de la MUEBLES CLASSIC COLLECTION CIA. LTDA. KARPINTESA tramitara el visto bueno para la terminación de las relaciones del trabajo.

**Art.33.-** Este reglamento regirá desde su aprobación legal, pudiendo ser reformado de acuerdo a las normas jurídicas vigentes.

Los casos no establecidos en este reglamento se regirán por las disposiciones que dicte la empresa, siempre que no se opongan a las normas legales vigentes.

6.2 ANEXO 2

		<b>AÑO 2011</b>	<b>%</b>	<b>AÑO 2010</b>	<b>%</b>	<b>VARIACIÓN</b>
<b><u>ACTIVO</u></b>						
<b><u>CORRIENTE</u></b>		<b>433.910,83</b>	<b>87%</b>	<b>356.844,47</b>	<b>84%</b>	77066,36
<b>Disponible</b>		<b>44.154,60</b>	<b>9%</b>	<b>24.465,70</b>	<b>6%</b>	19688,90
	<b><u>Caja</u></b>	179,66	0%	7,17	0%	172,49
	<b><u>Bancos</u></b>	43.974,94	9%	24.458,53	6%	19516,41
	Bco. Pichincha		6%			7516,16
	Compañía	27.607,11	0%	20.090,95	5%	0,00
	Bco. Guayaquil	16.179,45	3%	4.189,28	1%	11990,17
	Coop. Jep	188,38	0%	178,30	0%	10,08
<b>Exigible</b>		200.214,14	40%	<b>143.124,40</b>	<b>34%</b>	57089,74
	<b><u>Clientes</u></b>	77.108,16	15%	49.324,30	12%	27783,86
	Clientes	77.108,16	15%	49.324,30	12%	27783,86
	<b><u>Anticipo proveedores</u></b>	3.142,00	1%	0,00	0%	3142,00
	<b><u>Cheques Posfechos</u></b>	48.265,28	10%	28.248,47	7%	20016,81
	<b><u>Crédito Tributario</u></b>	0,00	0%	0,00	0%	0,00
	<b><u>Deudores Personal</u></b>	500,00	0%	0,00	0%	500,00
	<b><u>Deudores Socios</u></b>	26.056,83	5%	65.551,63	15%	-39494,80
	<b><u>Cuenta transitoria</u></b>	0,00	0%	0,00	0%	0,00
	<b><u>Anticipo de Sueldos</u></b>	1.596,85	0%	0,00	0%	1596,85
	<b><u>Cuentas por Cobrar</u></b>	43.545,02	9%	0,00	0%	43545,02
<b>Realizable</b>		189.542,09	38%	<b>189.254,37</b>	<b>44%</b>	287,72
	Inv. Materia Prima	44.896,84	9%	45.661,55	11%	-764,71
	Inv. Productos		11%			-9683,86
	Proceso	53.315,82	0%	62.999,68	15%	0,00
	Inv. Productos		0%		0%	0,00
	Terminados	87.688,53	18%	74.008,72	17%	13679,81
	Inv. Decoración	3.640,90	1%	6.584,42	2%	-2943,52

Fuente: Muebles Classic Collection

<b><u>Fijo</u></b>		66.585,63	13%	<b>68.026,82</b>	16%	-1441,19
<b><u>Depreciable</u></b>						
	Libros y Revistas	2.212,65	0%	2.200,25	1%	12,40
	Maquinaria y Equipo	47.987,46	10%	47.679,96	11%	307,50
	- Dep. Acumulada	-24.019,96	-5%	-18.976,24	-4%	-5043,72
	Herramientas Manuales	11.841,36	2%	10.871,26	3%	970,10
	- Dep. Acumulada	-9.283,66	-2%	-7.548,26	-2%	-1735,40
	Muebles y Enseres	4.163,70	1%	4.863,16	1%	-699,46
	- Dep. Acumulada	-2.305,46	0%	-1.611,28	0%	-694,18
	Equipo Oficina	466,79	0%	450,72	0%	16,07
	- Dep. Acumulada	-413,11	0%	-131,42	0%	-281,69
	Equipo Computación	10.411,22	2%	8.354,94	2%	2056,28
	- Dep. Acumulada	-8.191,63	-2%	-6.535,27	-2%	-1656,36
	Vehículos	41.523,79	8%	41.039,79	10%	484,00
	- Dep. Acumulada	-9.828,84	-2%	-14.961,18	-4%	5132,34
	Instalaciones	4.914,69	1%	4.841,74	1%	72,95
	- Dep. Acumulada	-2.893,37	-1%	-2.511,35	-1%	-382,02
<b><u>Diferido</u></b>		42,52	0%	<b>923,78</b>	0%	-881,26
<b><u>Diferido</u></b>		42,52	0%	<b>923,78</b>	0%	-881,26
	Gst. Organización y Const.	0,00	0%	2.500,00	1%	0,00
	- Amort. Acumulada	0,00	0%	-2.500,00	-1%	2500,00
	Software, marcas y patentes	3.180,00	0%	3.130,00	1%	0,00
	- Amort. Acumulada	-3.137,48	-1%	-2.206,22	-1%	-931,26
<b><u>Anticipados</u></b>		0,00	0%	<b>0,00</b>	0%	0,00
<b><u>Anticipados</u></b>		0,00	0%	<b>0,00</b>	0%	0,00
	Intereses Anticipados	0,00	0%	0,00	0%	0,00
<b><u>TOTAL</u></b>						
<b><u>ACTIVO</u></b>		<b>500.538,98</b>	100%	<b>425.795,07</b>	100%	74743,91

Fuente: Muebles Classic Collection

		AÑO 2011	%	AÑO 2010	%	VARIACIÓN
<b><u>PASIVO</u></b>						
<b><u>Corriente</u></b>		<b>312.668,63</b>	62%	<b>288.147,72</b>	68%	24.520,91
<b><u>Corto Plazo</u></b>		<b>312.668,63</b>	62%	<b>288.147,72</b>	68%	24.520,91
	Proveedores	47.969,89	10%	6.807,91	2%	41.161,98
	Cheques Post. Por Pagar	29.430,32	6%	85.033,40	20%	-55.603,08
	Sueldos por Pagar	9.119,21	2%	9.705,97	2%	-586,76
	Gastos por Pagar	4.176,45	1%	4.327,05	1%	-150,60
	Impuestos por Pagar	1.965,19	0%	665,26	0%	1.299,93
	Cuentas por pagar	827,72	0%	0	0%	827,72
	IESS por Pagar	2.875,67	1%	2.578,37	1%	297,30
	15% P. Trabajadores	10.987,24	2%	2.439,03	1%	8.548,21
	Anticipo Clientes	190.021,80	38%	155.098,13	36%	34.923,67
	Provisiones Sociales	15.295,14	3%	21.492,60	5%	-6.197,46
<b><u>No Corriente</u></b>		<b>102.388,13</b>	20%	<b>37.313,30</b>	9%	65.074,83
<b><u>Largo Plazo</u></b>		<b>102.388,13</b>	20%	<b>37.313,30</b>	9%	65.074,83
	Prestamos Bancos	2.423,97	0%	15.893,30	4%	-13.469,33
	Prestamos Socios	60.144,16	12%	0	0%	60.144,16
	Prestamos Terceros	39.000,00	8%	21.000,00	5%	18.000,00
	Intereses por Pagar	820,00	0%	420	0%	400,00
<b><u>TOTAL PASIVO</u></b>		<b>415.056,76</b>	83%	<b>325.461,02</b>	76%	89.595,74
<b><u>PATRIMONIO</u></b>						
	Capital Suscrito y Pagado	400,00	0%	400	0%	0,00
	Aportes Socios					
	Futuras Capit.	0,00	0%	60.144,16	14%	-60.144,16
	Reserva Legal	9.565,23	2%	6.452,18	2%	3.113,05
	Impuesto a la Renta	30.357,97	6%	14.792,72	3%	15.565,25
	Utilidad Socios años anteriores	1.576,32	0%	8.870,15	2%	-7.293,83
	Utilidad Socios 2010	43.582,70	9%	9.674,84	2%	33.907,86
<b><u>TOTAL PATRIMONIO</u></b>		<b>85.482,22</b>	17%	<b>100.334,05</b>	24%	-14.851,83
<b><u>TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO</u></b>		<b>500.538,98</b>	100%	<b>425.795,07</b>	100%	74.743,91

Fuente: Muebles Classic Collection

6.3 ANEXO 3

<b>Ingresos</b>		<b>AÑO 2011</b>	<b>%</b>	<b>AÑO 2010</b>	<b>%</b>
	Ventas Factura	478.294,49	76,70%	353.359,42	53,61%
	Ventas Notas Venta	143.971,94	23,09%	305.457,35	46,34%
	Ing. No Operacionales	1.294,61	0,21%	349,00	0,05%
	<b>Total Ingresos</b>	<b>623.561,04</b>	<b>100,00%</b>	<b>659.165,77</b>	<b>100,00%</b>
<b>Totales</b>					
<b>Costo de Productos</b>					
<b>Terminados y Vendidos</b>					
	Inv. Inicial Materia Prima	45.661,55	7,32%	34.007,79	5,16%
	Compras Materia Prima	167.526,49	26,87%	254.000,00	38,53%
	<b>Disponible Materiales</b>	<b>213.188,04</b>	<b>34,19%</b>	<b>288.007,79</b>	<b>43,69%</b>
	Inv. Final Materiales	-44.896,84	-7,20%	-45.661,55	-6,93%
	<b>Materiales Utilizados</b>	<b>168.291,20</b>	<b>26,99%</b>	<b>242.346,24</b>	<b>36,77%</b>
	Mano de Obra Directa	120.261,93	19,29%	142.331,82	21,59%
	Gst. Fabricación	82.979,19	13,31%	84.259,05	12,78%
	Mano de Obra Indirecta	<b>42.130,67</b>	<b>6,76%</b>	<b>38.645,23</b>	<b>5,86%</b>
	Depreciaciones	7.373,86	1,18%	5.122,23	0,78%
	Inv. Inicial MPI	1.518,93	0,24%	1.472,03	0,22%
	Compras MPI	7.493,63	1,20%	10.423,39	1,58%
	Disponible MPI	9.012,56	1,45%	<b>11.895,42</b>	<b>1,80%</b>
	Inv. Final MPI	-2.468,93	-0,40%	-1.518,93	-0,23%
	<b>MPI Utilizada</b>	<b>6.543,63</b>	<b>1,05%</b>	<b>10.376,49</b>	<b>1,57%</b>
	<b>Costo de Producción</b>	<b>371.532,02</b>	<b>59,58%</b>	<b>468.937,11</b>	<b>71,14%</b>
	Inv. Ini. P. Proceso	62.299,68	9,99%	64.418,83	9,77%
	<b>Costo de P. Proceso</b>	<b>434.531,70</b>	<b>69,69%</b>	<b>533.355,94</b>	<b>80,91%</b>
	Inv. Fin. P. Proceso	-53.315,82	-8,55%	-62.999,68	-9,56%
	<b>Costo de P. Terminados</b>	<b>381.215,88</b>	<b>61,14%</b>	<b>470.356,26</b>	<b>71,36%</b>
	Inv. Ini. P. Terminados	74.008,72	11,87%	84.771,95	12,86%
	Inv. Ini. Decoración	6.584,42	1,06%	6.270,88	0,95%
	<b>Disponible para la Venta</b>	<b>461.809,02</b>	<b>74,06%</b>	<b>561.399,09</b>	<b>85,17%</b>

Fuente: Muebles Classic Collection

	Inv. Fin. P. Terminados	-87.688,53	-14,06%	-74.008,72	-11,23%
	Inv. Fin. Decoración	-3.640,90	-0,58%	-6.584,42	-447,30%
<b>Costo de Ventas</b>		<b>370.479,59</b>	59,41%	<b>480.805,95</b>	72,94%
<b>Utilidad Bruta en Ventas</b>		<b>253.081,45</b>	40,59%	<b>178.359,82</b>	27,06%
<b>Gastos Operacionales</b>		<b>172.806,86</b>	27,71%	<b>154.788,01</b>	23,48%
	Gastos de Administración	29.006,15	4,65%	23.556,74	3,57%
	Sueldos Administración	37.425,52	6,00%	29.897,58	-47,46%
	Gastos de Ventas	79.513,73	12,75%	83.654,90	17,79%
	Sueldos Ventas	26.861,46	4,31%	17.678,79	2,68%
<b>Otros No Operacionales</b>		<b>7.026,35</b>	1,13%	<b>7.311,58</b>	1,11%
	Gastos Financieros	7.026,35	1,13%	7.311,58	-9,88%
	Gastos de Constitución	0,00	0,00%	0,00	0,00%
<b>Utilidad Operacional</b>		<b>73.248,24</b>	11,75%	<b>16.260,23</b>	3,38%
	15% Participación Trabajadores	10.987,24	1,76%	2.439,03	0,37%
<b>Utilidad antes de Impuestos</b>		<b>62.261,00</b>	9,98%	<b>13.821,20</b>	2,10%
	25% Impuesto Renta	15.565,25	2,50%	3.455,30	14,67%
	5% Reserva Legal	3.113,05	0,50%	691,06	2,31%
<b>Utilidad a distribuir</b>				-	
<b>Socios</b>		<b><u>43.582,70</u></b>	<b>6,99%</b>	<b><u>9.674,84</u></b>	<b><u>1,47%</u></b>

Fuente: Muebles Classic Collection

## 6.4 ANEXO 4

		<b>AÑO 2011</b>	<b>AÑO 2010</b>	<b>VARIACIÓN</b>	<b>%</b>
<b><u>ACTIVO</u></b>					
<b><u>CORRIENTE</u></b>		<b>433.910,83</b>	<b>356.844,47</b>	77.066,36	22%
<b>Disponible</b>		<b>44.154,60</b>	<b>24.465,70</b>	19.688,90	80%
	<b><u>Caja</u></b>	179,66	7,17	172,49	2406%
	<b><u>Bancos</u></b>	43.974,94	24.458,53	19.516,41	80%
	Bco. Pichincha				
	Compañía	27.607,11	20.090,95	7.516,16	37%
	Bco. Guayaquil	16.179,45	4.189,28	11.990,17	286%
	Coop. Jep	188,38	178,30	10,08	6%
<b>Exigible</b>		<b>200.214,14</b>	<b>143.124,40</b>	57.089,74	40%
	<b><u>Clientes</u></b>	77.108,16	49.324,30	27.783,86	56%
	Clientes	77.108,16	49.324,30	27.783,86	56%
	Clientes ferias	0,00	0,00	0,00	0%
	<b><u>Cheques Posfechados</u></b>	48.265,28	28.248,47	20.016,81	71%
	<b><u>Crédito Tributario</u></b>	0,00	0,00	0,00	0%
	<b><u>Deudores Personal</u></b>	500,00	0,00	500,00	0%
	<b><u>Deudores Socios</u></b>	26.056,83	65.551,63	-39.494,80	-60%
	<b><u>Cuenta transitoria</u></b>	0,00	0,00	0,00	0%
	<b><u>Anticipo de Sueldos</u></b>	1.596,85	0,00	1.596,85	0%
	<b><u>Cuentas por Cobrar</u></b>	43.545,02	0,00	43.545,02	0%
<b>Realizable</b>		<b>189.542,09</b>	<b>189.254,37</b>	287,72	0%
	Inv. Materia Prima	44.896,84	45.661,55	-764,71	-2%
	Inv. Productos			-9.683,86	-15%
	Proceso	53.315,82	62.999,68	0,00	0%
	Inv. Productos			13.679,81	18%
	Terminados	87.688,53	74.008,72	0,00	0%
	Inv. Decoración	3.640,90	6.584,42	-2.943,52	-45%

Fuente: Muebles Classic Collection

<b>Fijo</b>		66.585,63	<b>68.026,82</b>	-1.441,19	-2%
<b>Depreciable</b>					
	Libros y Revistas	2.212,65	2.200,25	12,40	1%
	Maquinaria y Equipo	47.987,46	47.679,96	307,50	1%
	- Dep. Acumulada	-24.019,96	-18.976,24	-5.043,72	27%
	Herramientas Manuales	11.841,36	10.871,26	970,10	9%
	- Dep. Acumulada	-9.283,66	-7.548,26	-1.735,40	23%
	Muebles y Enseres	4.163,70	4.863,16	-699,46	-14%
	- Dep. Acumulada	-2.305,46	-1.611,28	-694,18	43%
	Equipo Oficina	466,79	450,72	16,07	4%
	- Dep. Acumulada	-413,11	-131,42	-281,69	214%
	Equipo Computación	10.411,22	8.354,94	2.056,28	25%
	- Dep. Acumulada	-8.191,63	-6.535,27	-1.656,36	25%
	Vehiculos	41.523,79	41.039,79	484,00	1%
	- Dep. Acumulada	-9.828,84	-14.961,18	5.132,34	-34%
	Instalaciones	4.914,69	4.841,74	72,95	2%
	- Dep. Acumulada	-2.893,37	-2.511,35	-382,02	15%
<b>Diferido</b>		42,52	<b>923,78</b>	-881,26	-95%
<b>Diferido</b>		42,52	<b>923,78</b>	-881,26	-95%
	Gst. Organización y Const.	0,00	2.500,00	-2.500,00	-100%
	- Amort. Acumulada	0,00	-2.500,00	2.500,00	-100%
	Software, marcas y patentes	3.180,00	3.130,00	50,00	2%
	- Amort. Acumulada	-3.137,48	-2.206,22	-931,26	42%
<b>Anticipados</b>		0,00	<b>0,00</b>	0,00	0%
<b>Anticipados</b>		0,00	<b>0,00</b>	0,00	0%
	Intereses Anticipados	0,00	0,00	0,00	0%
<b>TOTAL ACTIVO</b>		<u>500.538,98</u>	<u><b>425.795,07</b></u>	<u><b>74.743,91</b></u>	18%

Fuente: Muebles Classic Collection

		AÑO 2011	AÑO 2010	VARIACIÓN	%
<b><u>PASIVO</u></b>					
<b><u>Corriente</u></b>		<b>312.668,63</b>	<b>288.147,72</b>	24.520,91	9%
<b><u>Corto</u></b>					
<b><u>Plazo</u></b>		<b>312.668,63</b>	<b>288.147,72</b>	24.520,91	9%
	Proveedores	47.969,89	6.807,91	41.161,98	605%
	Cheques Post. Por Pagar	29.430,32	85.033,40	55.603,08	-65%
	Sueldos por Pagar	9.119,21	9.705,97	-586,76	-6%
	Gastos por Pagar	4.176,45	4.327,05	-150,60	-3%
	Impuestos por Pagar	1.965,19	665,26	1.299,93	195%
	Cuentas por pagar	827,72	0,00	827,72	0%
	IESS por Pagar	2.875,67	2.578,37	297,30	12%
	15% P. Trabajadores	10.987,24	2.439,03	8.548,21	350%
	Anticipo Clientes	190.021,80	155.098,13	34.923,67	23%
	Provisiones Sociales	15.295,14	21.492,60	-6.197,46	-29%
<b><u>No</u></b>					
<b><u>Corriente</u></b>		<b>102.388,13</b>	<b>37.313,30</b>	65.074,83	174%
<b><u>Largo</u></b>					
<b><u>Plazo</u></b>		<b>102.388,13</b>	<b>37.313,30</b>	65.074,83	174%
	Prestamos Bancos	2.423,97	15.893,30	13.469,33	-85%
	Prestamos Socios	60.144,16	0,00	60.144,16	0%
	Prestamos Terceros	39.000,00	21.000,00	18.000,00	86%
	Intereses por Pagar	820,00	420	400,00	95%
<b><u>TOTAL</u></b>		<b>415.056,76</b>	<b>325.461,02</b>	89.595,74	28%
<b><u>PASIVO</u></b>					
<b><u>PATRIMONIO</u></b>					
	Capital Suscrito y Pagado	400,00	400,00	0,00	0%
	Aportes Socios			60.144,16	-100%
	Futuras Capit.	0,00	60.144,16	0,00	0%
	Reserva Legal	9.565,23	6.452,18	3.113,05	48%
	Impuesto a la Renta	30.357,97	14.792,72	15.565,25	105%
	Utilidad Socios			-7.293,83	-82%
	años anteriores	1.576,32	8.870,15	0,00	0%
	Utilidad Socios			33.907,86	350%
	2010	43.582,70	9.674,84	0,00	0%
<b>TOTAL</b>				14.851,83	-15%
<b><u>PATRIMONIO</u></b>		<b>85.482,22</b>	<b>100.334,05</b>	0,00	0%
<b><u>TOTAL</u></b>					
<b><u>PASIVO</u></b>		<b>500.538,98</b>	<b>425.795,07</b>	74.743,91	18%
<b><u>Y</u></b>					
<b><u>PATRIMONIO</u></b>					

Fuente: Muebles Classic Collection

## 6.5 ANEXO 5

Ingresos		AÑO 2011	AÑO 2010	VARIACIÓN	%
	Ventas Factura	478.294,49	353.349,53	124.944,96	35,4%
	Ventas Notas Venta	143.971,94	305.457,35	-161.485,41	-52,9%
	Ing. No Operacionales	1.294,61	349,00	945,61	270,9%
	<b>Total Ingresos</b>	<b>623.561,04</b>	<b>659.165,77</b>	<b>-35.604,73</b>	<b>-5,4%</b>
<b>Costo de Productos Terminados y Vendidos</b>					
	Inv. Inicial Materia Prima	45.661,55	34.007,79	11.653,76	34,3%
	Compras Materia Prima	167.526,49	254.000,00	-86.473,51	-34,0%
	Compras C/Fact	0,00	0,00	0,00	0,0%
	<b>Disponible Materiales</b>	<b>213.188,04</b>	<b>288.007,79</b>	<b>-74.819,75</b>	<b>-26,0%</b>
	Inv. Final Materiales	-44.896,84	-45.661,55	764,71	-1,7%
	<b>Materiales Utilizados</b>	<b>168.291,20</b>	<b>242.346,24</b>	<b>-74.055,04</b>	<b>-30,6%</b>
	Mano de Obra Directa	120.261,93	142.331,82	-22.069,89	-15,5%
	Gst. Fabricación	82.979,19	84.259,05	-1.279,86	-1,5%
	Mano de Obra Indirecta	<b>42.130,67</b>	<b>38.645,23</b>	<b>3.485,44</b>	<b>9,0%</b>
	Inv. Inicial MPI	1.518,93	1.472,03	46,90	3,2%
	Compras MPI	7.493,63	10.423,39	-2.929,76	-28,1%
	Disponible MPI	9.012,56	<b>11.895,42</b>	-2.882,86	-24,2%
	Inv. Final MPI	-2.468,93	-1.518,93	-950,00	62,5%
	<b>MPI Utilizada</b>	<b>6.543,63</b>	<b>10.376,49</b>	<b>-3.832,86</b>	<b>-36,9%</b>
	<b>Costo de Producción</b>	<b>371.532,02</b>	<b>468.937,11</b>	<b>-97.405,09</b>	<b>-20,8%</b>
	Inv. Ini. P. Proceso	62.299,68	64.418,83	-2.119,15	-3,3%
	<b>Costo de P. Proceso</b>	<b>434.531,70</b>	<b>533.355,94</b>	<b>-98.824,24</b>	<b>-18,5%</b>
	Inv. Fin. P. Proceso	-53.315,82	-62.999,68	9.683,86	-15,4%
	<b>Costo de P. Terminados</b>	<b>381.215,88</b>	<b>470.356,26</b>	<b>-89.140,38</b>	<b>-19,0%</b>
	Inv. Ini. P. Terminados	74.008,72	84.771,95	-10.763,23	-12,7%
	Inv. Ini. Decoración	6.584,42	6.270,88	313,54	5,0%
	<b>Disponible para la Venta</b>	<b>461.809,02</b>	<b>561.399,09</b>	<b>-99.590,07</b>	<b>-17,7%</b>

Fuente: Muebles Classic Collection

	Inv. Fin. P. Terminados	-87.688,53	-74.008,72	-13.679,81	18,5%
	Inv. Fin. Decoración	-3.640,90	-6.584,42	2.943,52	-44,7%
<b>Costo de Ventas</b>		<b><u>370.479,59</u></b>	<b><u>480.805,95</u></b>	-110.326,36	-22,9%
<b>Utilidad Bruta en Ventas</b>		<b>253.081,45</b>	<b>178.359,82</b>	74.721,63	41,9%
<b>Gastos Operacionales</b>		<b>172.806,86</b>	<b>154.788,01</b>	18.018,85	11,6%
	Gastos de Administración	29.006,15	23.556,74	5.449,41	23,1%
	Sueldos Administración	37.425,52	29.897,58	7.527,94	25,2%
	Gastos de Ventas	79.513,73	83.654,90	-4.141,17	-5,0%
	Sueldos Ventas	26.861,46	<u>17.678,79</u>	9.182,67	51,9%
<b>Otros No Operacionales</b>		7.026,35	<b>7.311,58</b>	-285,23	-3,9%
	Gastos Financieros	7.026,35	7.311,58	-285,23	-3,9%
<b>Utilidad Operacional</b>		73.248,24	<b>16.260,23</b>	56.988,01	350,5%
	15% Participación Trabajadores	10.987,24	2.439,03	8.548,21	350,5%
<b>Utilidad antes de Impuestos</b>		<b>62.261,00</b>	<b>13.821,20</b>	48.439,80	350,5%
	25% Impuesto Renta	15.565,25	3.455,30	12.109,95	350,5%
	5% Reserva Legal	3.113,05	<u>691,06</u>	2.421,99	350,5%
<b>Utilidad a distribuir</b>					
<b>Socios</b>		<b><u>43.582,70</u></b>	<b><u>9.674,84</u></b>	<b><u>33.907,86</u></b>	350,5%

Fuente: Muebles Classic Collection