****

|  |  |
| --- | --- |
| **No. Grupo:** ***Empresa:*** | 6  MUEBLETEKA-SECAM |
| **Integrantes:** | Silva Milan Franz Elmer  Ustariz Galleguillos Roberto Alam  Suárez Agreda Douglas  Ticlla Copa Leider Jeil  Nina Tancara Joel  Selaya Alvarado Jhonatan  Tintaya Soto Graciela  Soria Salazar Marilu  Vaca Suarez Jesus Piero |
| **Carrera:** | Ing. de Sistemas |
| **Docente:** | Ing. Guzmán Orellana Gonzalo Enrique |
| **Fecha:** | 18 de abril de 2017 |

# INTRODUCCION:

# 

La empresa inició sus actividades el año 2000 como un negocio familiar de Carpintería, fundado por los hermanos Juan Carlos y Omar Ardaya Veizaga con el nombre de CAMPO, contando con 9 operarios y 3 administrativos inicialmente. En ese entonces el negocio era la fabricación de muebles exclusivos de alta calidad a pedido y trabajos de carpintería especiales también a pedido, y no contaba con ambientes propios solo alquilados.

A partir del 2008 el negocio se convierte en la empresa MUEBLETEKA-CECAM, e inician con la producción de muebles de pino rustico mexicano, manteniendo la misma calidad y exclusividad de la clientela mas exigente.

El 2010 adquieren una concesión de 10 años para la venta de madera, ampliando así el negocio.

En ese entonces contaban con una oficina en la calle Beni, posteriormente se trasladaron a la calle Potosí.

Fue hasta el 2011 cuando la familia Ardaya Veizaga compran un terreno ubicado en Cotapachi, en el km 11 camino ha Quillacollo, donde se monta una fabrica propia de producción (Horno de secado de madera, Cámara de barnizado, Área de carpintería, depósitos, Taller de soldadura, etc) donde el producto estrella seguía siendo Los muebles de pino rústicos mexicanos. El personal aumenta a 15 operarios y 4 administrativos. Además de la fabricación de muebles y la venta de madera, implementan el servicio de secado de madera y fabricación de urnas las cuales eran exportadas a Austria y Alemania. También se inició con las primeras importaciones de pequeños equipos y maquinaria manuales HOLZMANN, equipos de fabricación austriaca. Incursionando así con las primeras importaciones de maquinaria para carpintería. Siendo los únicos representantes autorizados para la venta de esta línea en Bolivia.

El 2014 la familia decide vender la fábrica en su totalidad a otra empresa, y se dividen el total entre toda la familia (5 miembros). En ese momento y con su parte de la venta, los hermanos Juan Carlos y Omar empiezan con la importación y venta a gran escala de Maquinaria Industrial de Carpintería y metal-mecánica, de la línea HOLZMANN. Ese mismo año, se abren oficinas en las ciudades de La Paz y Santa Cruz, y además cambian las oficinas en Cbba a la calle pasaje Guadalquivir esquina pasaje La Tablada, contando estas con un ambiente propio.

El 2015 la empresa empieza a distribuir las maquinarias a tiendas, ferreterías y negocios del rubro en Cochabamba. Así mismo, se hacen distribuidores representantes de las marcas CASADEI (Italia), STURMER (Alemania), y máquinas para secado de madera LIGNOMAT (Estados Unidos).

El 2016 abren su sucursal en la av. Blanco Galindo, usando estos predios como central de distribución.

# EVALUACION DE LOS ESTADOS FINANCIEROS

El análisis horizontal:

Se ocupa de los cambios en las cuentas individuales de un periodo a otro y por lo tanto requiere de dos o más estados financieros de la misma clase.

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
|  | 2015 | 2014 | variaciones absolutas | variaciones relativas (%) |
| ventas | 1.658.007,20 | 1.948.258,86 | -290.251,66 | -14,90 |
| costos | 1.068.623,83 | 1.428.835,34 | -360.211,51 | -25,21 |
| utilidad Bruta | 589.383,37 | 519.423,52 | 69.959,85 | 13,47 |
| Gastos Operación | 212.088,78 | 377.329,02 | -165.240,24 | -43,79 |
| utilidad neta | 377.294,59 | 142.094,50 | 235.200,09 | 165,52 |

Tabla1 análisis de los años 2014-2015

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
|  | 2016 | 2015 | variaciones absolutas | variaciones relativas (%) |
| ventas | 3.119.158,10 | 1.658.007,20 | 1.461.150,90 | 88,13 |
| costos | 1.971.605,13 | 1.068.623,83 | 902.981,30 | 84,50 |
| utilidad Bruta | 1.147.552,97 | 589.383,37 | 558.169,60 | 94,70 |
| Gastos Operación | 335.691,82 | 212.088,78 | 123.603,04 | 58,28 |
| utilidad neta | 811.861,15 | 377.294,59 | 434.566,56 | 115,18 |

Tabla 2 Análisis de los años 2015-2016

**COMPORTAMIENTO DE INGRESOS**

Tabla De Ingresos De 3 Gestiones:

2014-2015

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
|  | 2015 | 2014 | variaciones absolutas | variaciones relativas (%) |
| ventas | 1.658.007,20 | 1.948.258,86 | -290.251,66 | -14,90 |

2015-2016

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
|  | 2016 | 2015 | variaciones absolutas | variaciones relativas (%) |
| ventas | 3.119.158,10 | 1.658.007,20 | 1.461.150,90 | 88,13 |

Conclusión:

En 2015 los ingresos de la empresa se vieron reducidos debido al cambio de mercado a solo importaciones y el 2016 se ve claramente el aumento en las ventas a causa de la consolidación en el mercado.

Tabla De Costos De Las 3 Gestiones**:**

## Costos 2014-2015

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
|  | 2015 | 2014 | variaciones absolutas | variaciones relativas (%) |
| costos | 1.068.623,83 | 1.428.835,34 | -360.211,51 | -25,21 |

## Costos 2015-2016

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
|  | 2016 | 2015 | variaciones absolutas | variaciones relativas (%) |
| costos | 1.971.605,13 | 1.068.623,83 | 902.981,30 | 84,50 |

# Tabla De Gastos De Las 3 Gestiones:

## Conclusión

* Tanto costos como gastos en 2014 son elevados por el numero de operarios utilizados en esta gestión, luego del cambio de mercado en 2015 estos bajan considerablemente, pero se empieza a generar un costo de importaciones que se incrementa en 2016 y es casi proporcional a las ventas.

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **ESTADO DE RESULTADOS por el ejercicio terminado el 31 de diciembre del 2014 (Expresado en Bolivianos)** | | | | | | |
|
| Venta de mercaderias | |  |  |  |  | 1.125.859,90 |
| Ingreso por servicios | |  |  |  |  | 822.398,96 |
| Ventas netas |  |  |  |  |  | 1.948.258,86 |
| Costo de Importacion | |  |  |  |  | 42.889,90 |
| Costo de Ventas | |  |  |  |  | 1.159.561,54 |
| Costo de Servicios | |  |  |  |  | 226.383,90 |
| Utilidad Bruta sobre ventas | |  |  |  |  | 519.423,52 |
|  | Total |  |  |  |  | 519.423,52 |
| **Gastos de Operación:** | |  |  |  |  |  |
|  | Alquileres Pagados | |  |  | 426,30 |  |
|  | Sueldos y Salarios | |  |  | 259.200,00 |  |
|  | Gastos de Publicidad | |  |  | 2.089,83 |  |
|  | Depreciacion Maquinaria y Equipos | | |  | 4.269,34 |  |
|  | Impuesto a Las Transacciones | | |  | 67.181,34 |  |
|  | Mantenimiento y reparacion de maquinaria y equipo | | | | 3.716,64 |  |
|  | Mantenimiento y reparacion de vehiculos | | |  | 2.535,96 |  |
|  | Combustibles y lubricantes | |  |  | 12.658,42 |  |
|  | Material y suministros de oficina | | |  | 3.835,16 |  |
|  | Servicio de Encomiendas | |  |  | 1.344,32 |  |
|  | Comisiones Bancarias | |  |  | 4.470,05 |  |
|  | Gastos por Capacitacion | |  |  | 5.109,51 |  |
|  | Gastos Pagina Web | |  |  | 609,00 |  |
|  | Visacion Planos | |  |  | 3.186,32 |  |
|  | Gastos Letrero Publicitario | |  |  | 4.596,21 |  |
|  | Gastos Fundempresa | |  |  | 678,60 |  |
|  | Gastos de Pasajes | |  |  | 1.394,61 |  |
|  | Servicio de Fotocopias | |  |  | 27,41 |  |
|  |  | Total Gastos de Operación | |  |  | 377.329,02 |
|  | Utilidad Neta de Operación | |  |  |  | 142.094,50 |

* En la gestión 2014 el ¨costo de venta¨ tiene la mayor incidencia, en el cual el 20% proviene del costo de compra de la maquinaria importada y luego vendida y el restante contribuye al costo de materia prima e insumos utilizados en la producción de muebles.
* También debido a que la empresa cuenta con 15 operarios los sueldos y salarios también son un costo de gran incidencia en la gestión.

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **ESTADO DE RESULTADOS por el ejercicio terminado el 31 de diciembre del 2015 (Expresado en Bolivianos)** | | | | | | |
|
| Venta de mercaderias | |  |  |  |  | 1.525.859,90 |
| Ingreso por servicios | |  |  |  |  | 132.147,30 |
| Ventas netas |  |  |  |  |  | 1.658.007,20 |
| Costos de Importacion | |  |  |  |  | 290.639,98 |
| Costo de Ventas | |  |  |  |  | 726.599,95 |
| Costo de Servicios | |  |  |  |  | 51.383,90 |
| Utilidad Bruta sobre ventas | |  |  |  |  | 589.383,37 |
|  | Total |  |  |  |  | 589.383,37 |
| **Gastos de Operación:** | |  |  |  |  |  |
|  | Alquileres Pagados | |  |  | 5.089,83 |  |
|  | Sueldos y Salarios | |  |  | 59.616,00 |  |
|  | Impuesto a Las Transacciones | | |  | 94.181,34 |  |
|  | Material y suministros de oficina | | |  | 4.235,16 |  |
|  | Servicio de Encomiendas | |  |  | 1.344,32 |  |
|  | Comisiones Bancarias | |  |  | 4.470,05 |  |
|  | Gastos por Capacitacion | |  |  | 5.109,51 |  |
|  | Gastos Pagina Web | |  |  | 609,00 |  |
|  | Gastos Letrero Publicitario | |  |  | 4.596,21 |  |
|  | Gastos Fundempresa | |  |  | 678,60 |  |
|  | Gastos de Pasajes y viaticos | |  |  | 28.304,61 |  |
|  | Servicio de imprenta | |  |  | 3.854,15 |  |
|  |  | Total Gastos de Operación | |  |  | 212.088,78 |
|  | Utilidad Neta de Operación | |  |  |  | 377.294,59 |

* En la gestión 2015 el ¨costo de venta¨ también vuelve a tener la mayor incidencia, en este caso el 100% proviene del costo de compra de la maquinaria importada y luego vendida, y por ende aparece un gran incremento en el ¨ costo de importación ¨ de esta misma.
* Los sueldo y salarios también vuelven a tener incidencia, aunque por la disminución de 15 a 3 operarios, muestran una gran rebaja.
* En esta gestión, un gasto de ¨Pasajes y Viáticos¨ empieza a incidir, gasto que proviene del aumento de los viajes a Europa y EE.UU. para consolidar las relaciones con las líneas que importamos.

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **ESTADO DE RESULTADOS por el ejercicio terminado el 31 de diciembre del 2016 (Expresado en Bolivianos)** | | | | | | |
|
| Venta de mercaderias | |  |  |  |  | 2.987.010,80 |
| Ingreso por servicios | |  |  |  |  | 132.147,30 |
| Ventas netas |  |  |  |  |  | 3.119.158,10 |
| Costo de Ventas | |  |  |  |  | 1.417.274,99 |
| Costos de Importacion | |  |  |  |  | 497.835,13 |
| Costo de Servicios | |  |  |  |  | 56.495,01 |
| Utilidad Bruta sobre ventas | |  |  |  |  | 1.147.552,97 |
|  | Total |  |  |  |  | 1.147.552,97 |
| **Gastos de Operación:** | |  |  |  |  |  |
|  | Alquileres Pagados | |  |  | 6.126,30 |  |
|  | Sueldos y Salarios | |  |  | 86.640,00 |  |
|  | Gastos de Publicidad | |  |  | 5.089,83 |  |
|  | Impuesto a Las Transacciones | | |  | 177.224,89 |  |
|  | Material y suministros de oficina | | |  | 5.355,16 |  |
|  | Servicio de Encomiendas | |  |  | 3.456,22 |  |
|  | Comisiones Bancarias | |  |  | 6.470,05 |  |
|  | Gastos por Capacitacion | |  |  | 5.309,51 |  |
|  | Gastos Pagina Web | |  |  | 609,00 |  |
|  | Gastos Letrero Publicitario | |  |  | 4.596,21 |  |
|  | Gastos Fundempresa | |  |  | 678,60 |  |
|  | Gastos de Pasajes y viaticos | |  |  | 30.012,95 |  |
|  | Servicio de imprenta | |  |  | 4.123,10 |  |
|  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |
|  |  | Total Gastos de Operación | |  |  | 335.691,82 |
|  | Utilidad Neta de Operación | |  |  |  | 811.861,15 |

* En la gestión 2016 vemos que los ¨costos de ventas e Importación” tienen mucha incidencia y se incrementan en gran manera, esto se bebe al aumento en las ventas que son directamente relacionados.
* Los sueldo y salarios tiene un pequeño incremento, por el aumento de 1 operario.
* El gasto de ¨Pasajes y Viáticos¨ también tiene un incrementó, este no de gran importancia.

## 

## 

## 

## 

## 

# RENTABILIDAD

Rentabilidad que esperaba el dueño de la empresa 20% a 25% anual.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  | Utilidad | Ventas | Rentabilidad (%) |
| Gestion 2014 | 184.984,40 | 1.948.258,86 | 9,49 |
| Gestion 2015 | 377.294,59 | 1.658.007,20 | 22,76 |
| Gestion 2016 | 811.861,15 | 3.119.158,10 | 26,03 |

Conclusión:

* En la gestión 2014 la rentabilidad es baja por eso el cambio rumbo en la empresa, en 2015 y 2016 se observa que la rentabilidad cumple con las expectativas del dueño.

# PRINCIPALES ACTIVOS

## 2015-2016

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Activo |  | 2014 | 2015 | 2016 |
| Activo circulante | | 590.564,48 | 688.921,00 | 792.259,15 |
| Activo Fijo |  | 15.725,02 | 226.717,00 | 260.724,55 |
| Otros Activos | | 1.621,90 | 1.622,00 | 1.865,30 |
| **TOTAL ACTIVO** | | 607.911,40 | 917.260,00 | 1.054.849,00 |

## Conclusión

* Aun con el gran cambio que realizo la empresa se logra observar que los activos siempre fueron creciendo por lo que en la siguiente gestión se espera un crecimiento del activo.
* La empresa se encuentra en crecimiento en cuanto a activos lo cual le proporciona una mayor estabilidad y fortaleza al realizar grandes cambios.

# PRINCIPALES PASIVOS

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| PASIVO |  |  |
| Pasivo Circulante |  | 442831,65 |
| Patrimonio |  | 612017,35 |
| **TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO** |  | 1054849 |

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| PASIVO |  | 2014 | 2015 | 2016 |
| Pasivo Circulante | | 146292,1 | 385071 | 442831,65 |
| Patrimonio |  | 461619,3 | 532189 | 612017,35 |
| **TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO** | | 607911,4 | 917260 | 1054849 |

Conclusión:

* Así como los activos crecieron las obligaciones de la empresa también se ve que están en crecimiento.
* Como el pasivo esta en crecimiento en cada gestión, para el caso es de forma positiva por la obtención de créditos que ayudan a la importación de nuevas maquinarias en beneficio a la empresa.

**Fortalezas**

* Únicos representantes autorizados de las líneas en Bolivia.
* Equipo de calidad de industria europea y norte américa.
* Envíos a cualquier punto geográfico del territorio Boliviano.
* Stock amplio de repuesto para las maquinarias.
* Para equipos industriales grandes se da una garantía entre 18 a 24 meses y para equipos manuales o pequeños 6 meses.

**Debiliddes**

* Tiempo de des-aduanizacion de 60 a 120 días de la maquinaria industrial de gran envergadura .
* Costo financiero.
* Marketing poco agresivo de la empresa.
* Equipos de gran evergadura solo disponibles en catalogo a pedido.

**ESTRUCTURA DE LA MISION**

# ¿QUE?

* Proveemos maquinaria industrial de carpintería y metal-mecánica de origen Europeo y Estadounidense.

# ¿COMO?

* Importando maquinaria industrial austriaca (HOLZMANN) alemana (STURMER) italiana (CASADEI) y estadounidense (LIGNOMAT), Con un stock amplio de repuesto.

# ¿PARA QUIEN?

* Cliente Objetivo:
  + Talleres de Carpintería, Metal-mecánica y aserraderos.
* **Mercados:** 
  + Distribuidoras e Importadoras de maquinaria industrial.
* Ámbito Geográfico:
  + Contamos con distribuidores dentro el eje troncal de Bolivia (La Paz, Cochabamba y Santa Cruz).

# ¿PORQUE?

## Para los Dueños:

## Generar un margen de rentabilidad del 20% a 25% anual.

## Para los Clientes:

* + Facilitamos el proceso de producción en su empresa, también brindamos garantía local además de traslado e instalación de la maquinaria.
* **Para la Sociedad:**
  + Apoyo al desarrollo tecnológico.

## Para los empleados:

* + Buen ambiente laboral e incentivos por objetivos alcanzados y capacitación constante en el ámbito técnico.

# MISION

En “MUEBLETEKA” proveemos maquinaria industrial de carpintería y metalmecánica de origen Europeo y Estadounidense en el eje trocal del país, con un stock amplio de repuestos y garantía local facilitamos el proceso de producción a los clientes, nuestros empleados cuentan con un buen ambiente laboral además de capacitaciones, tambien contribuimos con el desarrollo tecnológico de la sociedad.

**PROYECCION A FUTURO**

1. Ser el mayor referente de importaciones de maquinaria industrial en Bolivia.
2. contar sucursales en puntos estratégicos de cada departamento.
3. Tener convenios con marcas reconocidas de maquinaria industrial a nivel mundial.

* “SEREMOS LOS MAYORES REFERENTES EN EL MERCADO DE IMPORTACIÓN DE MAQUINARIA, TENDREMOS SUCURSALES EN PUNTOS ESTRATÉGICOS DE CADA DEPARTAMENTO Y CONTAREMOS CON CONVENIOS DE MARCAS RECONOCIDAS A NIVEL MUNDIAL”

**MEGA**

1. Contar sucursales en puntos estratégicos dentro de las principales ciudades latinoamericanas.
2. Contar con una planta de producción de maquinaria industrial.
3. Ser el mayor referente de importaciones de maquinaria industrial en toda Latinoamérica.
4. Expandir nuestra oferta en el mercado en lo que se refiere a maquinaria industrial en general.

* SEREMOS EL MAYOR EXPONENTE DE IMPORTACIONES DE MAQUINARIA INDUSTRIAL CONTANDO CON SUCURSALES EN LAS PRINCIPALES CIUDADES LATINOAMERICANAS Y AMPLIAREMOS NUESTRA OFERTA A MAQUINARIA DE MANEJO INDUSTRIAL DE FABRICACIÓN PROPIA**.**

**DIMENSIÓN DE LA VISIÓN**

team A