

NOTAS Y MEMORIAS:

La empresa consiente del proceso de organización que sigue el país y con la transformación productiva del mismo, con el cambio de la matriz productiva en nuestro entorno económico, y determinando que nuestros producto el mayor porcentaje es importado, comenzamos a analizar alternativas de ensamble o producción en el territorio nacional, para compensar algún tipo de medida que se legalice contra la importación de muebles.

Políticas Contables:

La empresa DECORACIONES JAVU S.A., dedicada a la importación, comercialización de muebles y diseño de interiores.

Cuentas por cobrar: están definidas que no se otorgan crédito, los cobros se realizan a través de cheques o tarjetas de crédito, los descuentos que se realizan en la mercadería, son aprobados por la gerencia general, además está la política de análisis de la mercadería trimestralmente, para corregir a tiempo la mercadería que no rote y no caer en deterioro, y realizar los descuentos pertinentes.

Inventarios: la determinación del costo de cada uno de los productos se determina teniendo en cuenta todos los elementos en que se incurre hasta que la mercancía se encuentra en las bodegas disponible para la venta, como factura del proveedor, fletes, seguros, transporte y otros, determinando el costo unitario por productos.

Trimestralmente se realiza inventario para determinar los productos de poca rotación, y tomar las medidas necesarias para que el valor neto de realización siempre este por encima del costo, definiendo políticas de precios.

Propiedades, planta y equipos: es el rubro de menor peso dentro de los estados financieros de nuestra empresa, definiendo que la política de ellos es controlarlo al costo, y definiendo que el método de depreciación es la vida útil, dividiéndola en cada uno de los casos.

Pasivos: no tenemos ninguna obligación pendiente con el sistema financiero bancario, solamente la deuda es con préstamos de socios que se reflejan al valor nominal y no se pagan intereses por estos montos.



Resultados del periodo 2013.

Comentarios:

Las ventas alcanzaron en este año 2013 un monto de 1 224 262.75 dólares, superando al año anterior 2012 en un 16 % significando en valores 196 073.39 dólares el incremento del año 2011 con respecto al año 2012 en 5 puntos porcentuales.

En el análisis por locales de ventas Coruña y Urdesa incrementaron sus ventas en un 21 % y 19 % respectivamente, y Cumbaya descendió sus ventas en un 5 % representando que dejó de vender 13 077.68 para alcanzar lo vendido en el año 2012. Como se muestra en el cuadro a continuación.

Cuenta	2013		2012		Variación	
	Saldo	%	Saldo	%	Absoluta	%
INGRESOS	1.224.262,75	100	1.028.187,36	100	196.073,39	16
VENTAS LOCALES	1.217.033,18		1.027.330,94		189.434,24	16
VENTAS LOCAL CUMBAYA	235.278,57	19	248.356,23	24	-13.077,68	-5
VENTAS LOCAL CORUÑA	497.332,60	41	390.651,92	38	106.700,68	21
VENTAS LOCAL URDESA	484.404,01	40	388.542,77	38	95.861,24	19
OTROS INGRESOS	7.227,57		656,42	0	6.591,15	

Para el año 2014 las ventas se deben mantener, teniendo en cuenta las regulaciones de importaciones que se están tomando por el país, como propósito del cambio de la matriz productiva la empresa debe desarrollar la asociación con aserradero y talleres para construir muebles a nivel local y aprovechar las importaciones al máximo, logrando traer solo, lo que *este seguro de venderse*.

Los otros ingresos 7 227.57, representan la venta de un auto y el reembolso de efectivos, siendo insignificante en el total de ingresos de la empresa.

El costo por dólar de ingreso en este año es de 0.52, incrementándose con respecto al año anterior en 6 puntos porcentuales, pero en números absoluto representa un incremento del 26 % significando de 164 688.06, esto se debe a la venta realizada al paseo san francisco, de no tenerlo en cuenta el costo por dólar de ingreso sería 0.47 centavos. Existiendo una relación directa entre el incremento de las ventas y de los costos.

Cuenta	2013	Costo por dólar	2012	Costo por dólar	Variación	
	Saldo		saldo		Absoluta	%
C O S T O S	633.353,55	52	468.665,49	46	164.688,06	26
LOCAL CUMBAYA	107.184,31	46	117.133,71	47	-9.949,40	-9
LOCAL CORUNA	293.814,94	59	177.670,8	43	116.144,11	39
LOCAL URDESA	232.354,33	48	173.860,98	45	58.493,35	25

El costo del local Cumbaya se ve afectado con relación al año anterior por que no cumplió con el nivel de ventas del año anterior, los locales mantienen la relación directa con el costo promedio de las ventas, excepto el local de Coruña porque se contabilizo en el la venta al paseo san francisco.

Los gastos del año 2013 representan de cada dólar de ingresos 0.44 centavos, representando un ahorro de 0.02 centavos con respecto al año anterior que fue de 0.46 centavos, siendo los elementos que más influyen en el total de gasto los salarios con el 38 % y la reparación y mantenimiento de locales con un 24 % del total. El comportamiento por local se muestra a continuación.

Cuenta	2013	%	2012	%	Variación	
	Saldo		saldo		Absoluta	%
GASTOS	540.600,34	44	480.076,56	46	60.523,78	11
LOCAL CORUÑA	224.220,11	18	222.933,13	19	1.286,98	
LOCAL CUMBAYA	164.362,05	14	107.493,45	11	56.868,60	34
LOCAL URDESA	152.018,18	12	149.647,98	16	2.370,20	1
OTROS GASTOS FINANCIEROS	33.091,06	3	31.050,98	3	2.040,08	6

Los gastos se comportan adecuada mente en los locales, considerando que el local de Cumbaya se le realizo una reparación capitalizable al local arrendado,

La empresa se mantiene estable en los negocios, e implantando nuevos sistemas de control y estimulando la mayor exigencia en las ventas, para lograr una mayor rotación de los inventarios, proponiéndonos para este año ser más eficiente y eficaces en las compras a nuestros proveedores, y lograr las ventas por pedidos, para que nuestra salud financiera se mantenga y aumentar los rendimientos de nuestros activos.

