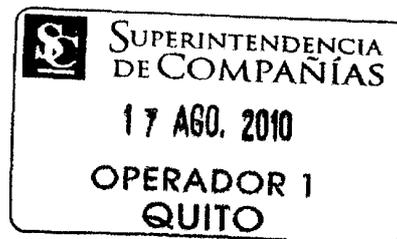
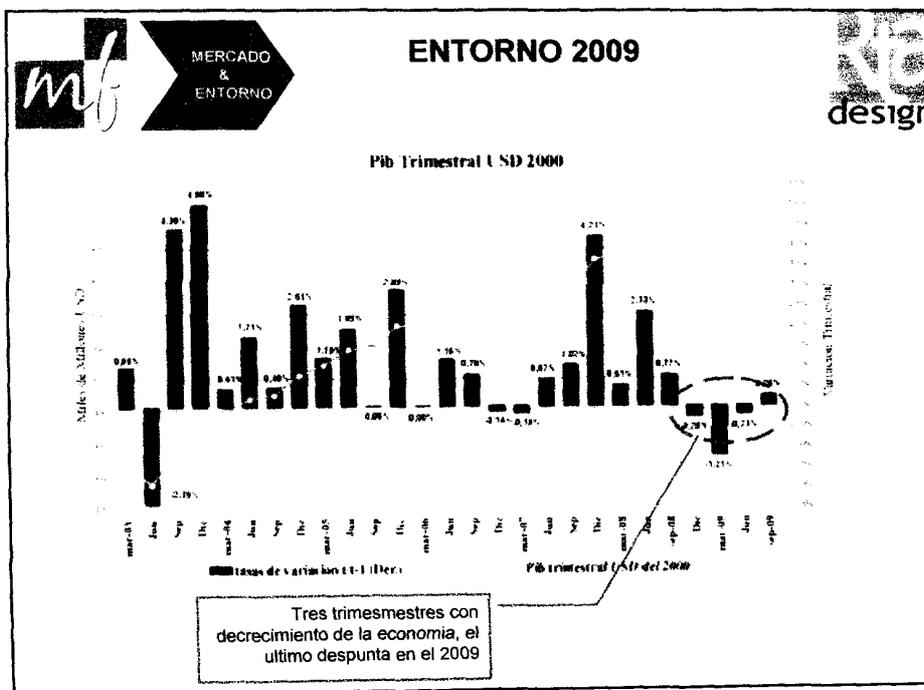
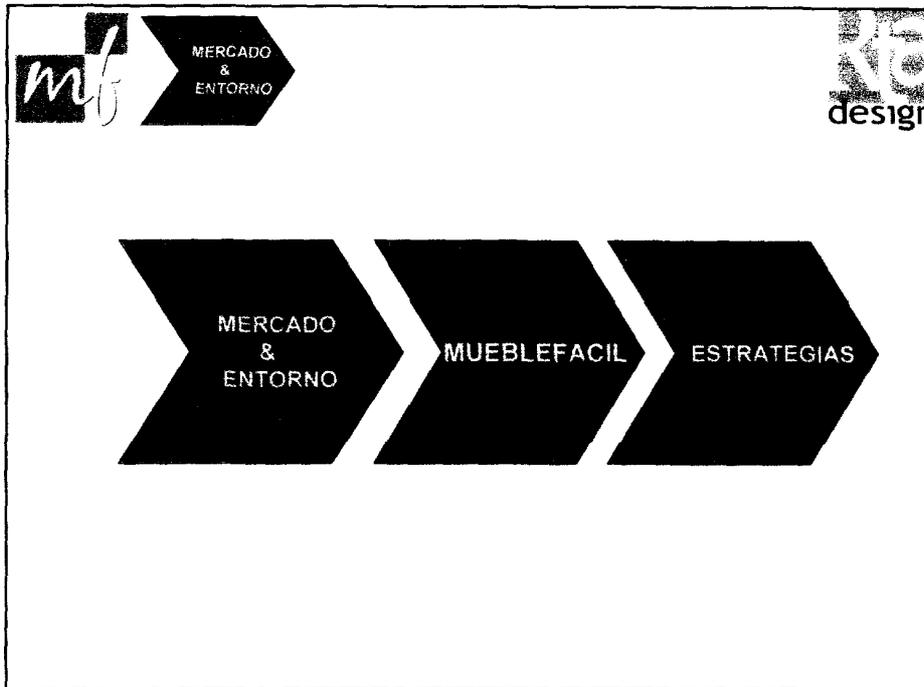


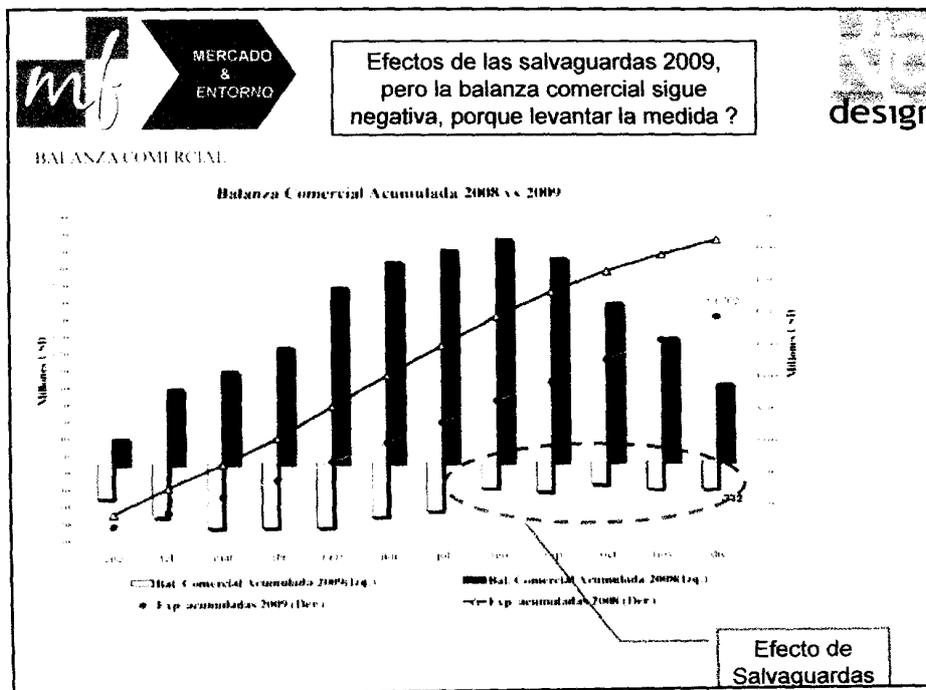
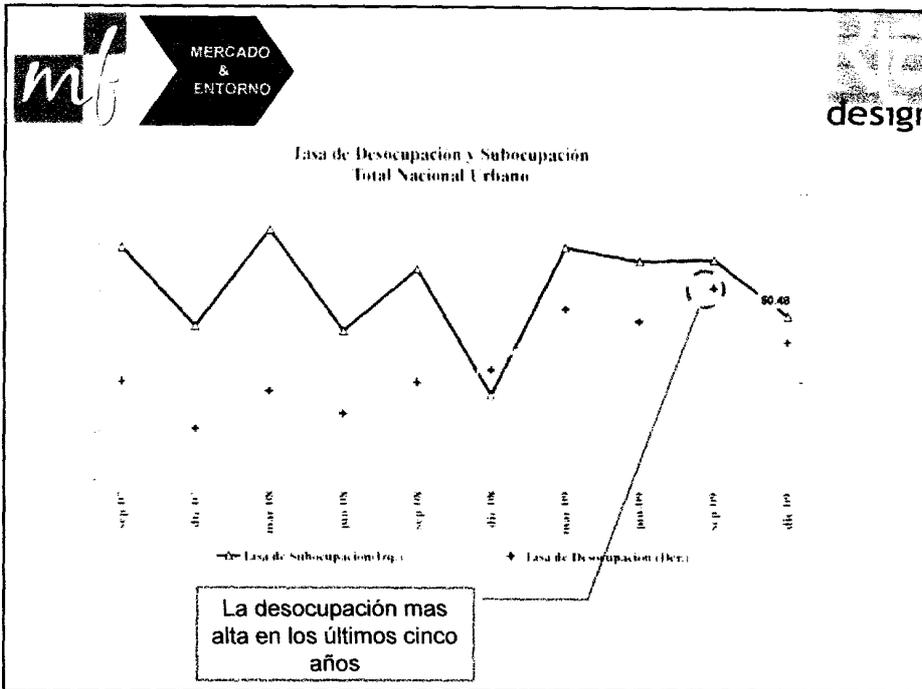
160084A



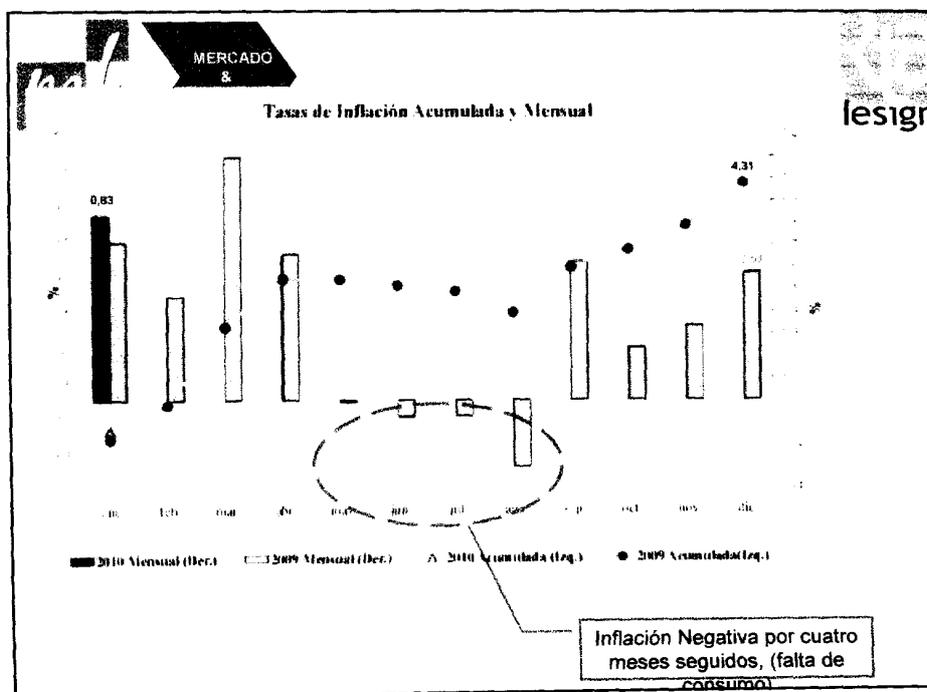
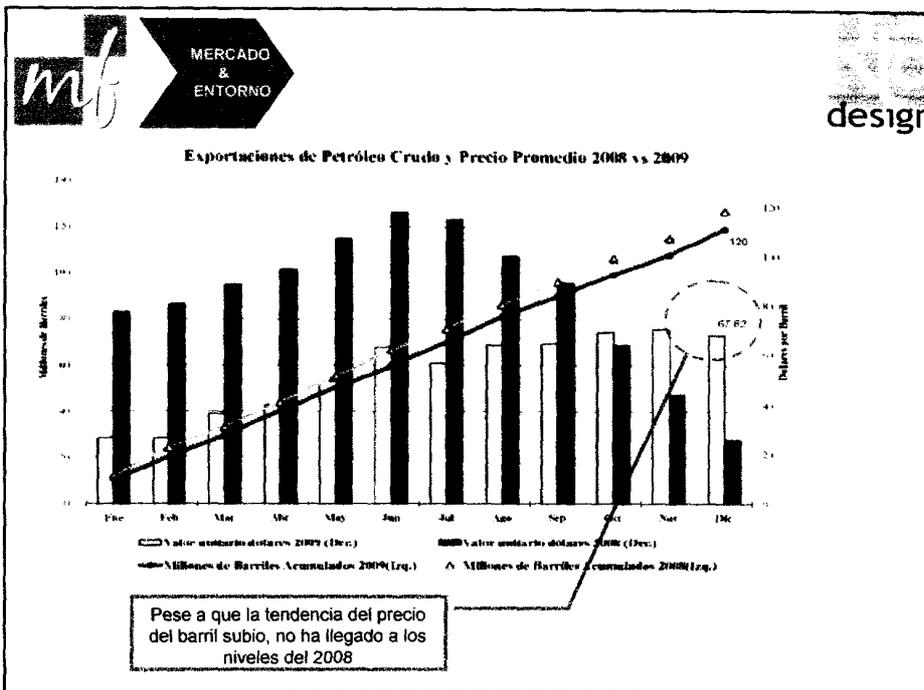
160084



(Handwritten signature)



[Handwritten signature]



[Handwritten signature]



MERCADO & ENTORNO

RESUMEN

design

- Un año complicado para las empresas, causa el cierre de algunas, baja demanda de productos que no son primera necesidad, debido a tasas de desempleo, crecimiento negativo etc

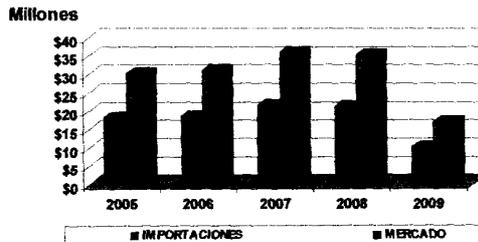


MERCADO & ENTORNO

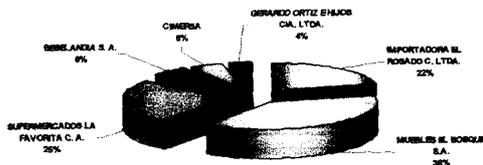
IMPORTACIONES & MERCADO DE MUEBLES RTA ECUADOR

Si bien es cierto las importaciones de estos productos en el 2008 llegaron a 25 millones, el 2009 cae a 14 millones, pero es sustituido por empresas nacionales, como:

- Madeval, ATU, AKTUELL, Colineal, Italmueble y MUEBLEFACIL CIA.LTDA

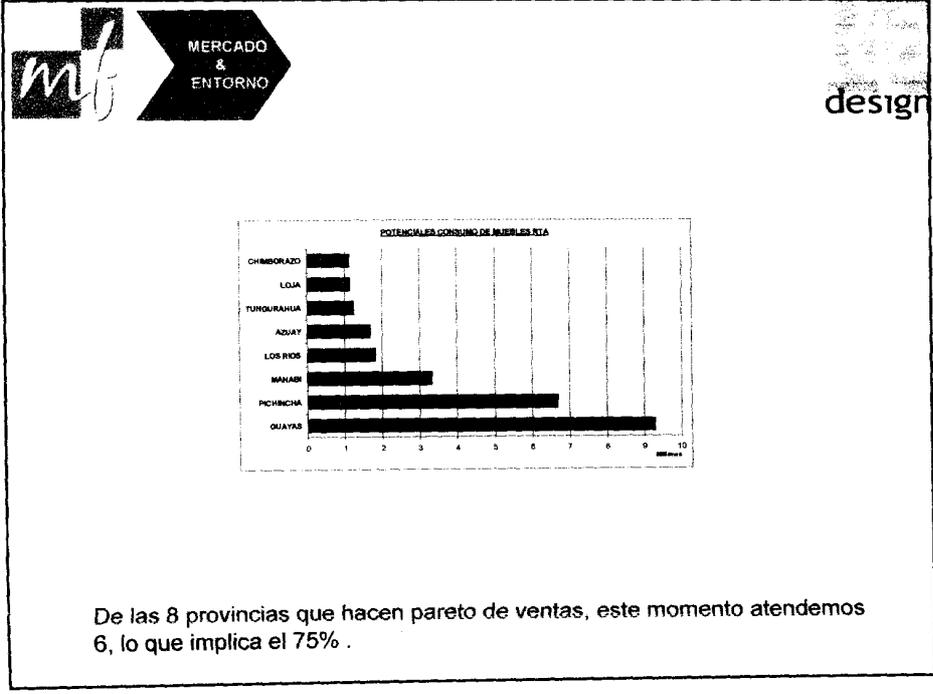
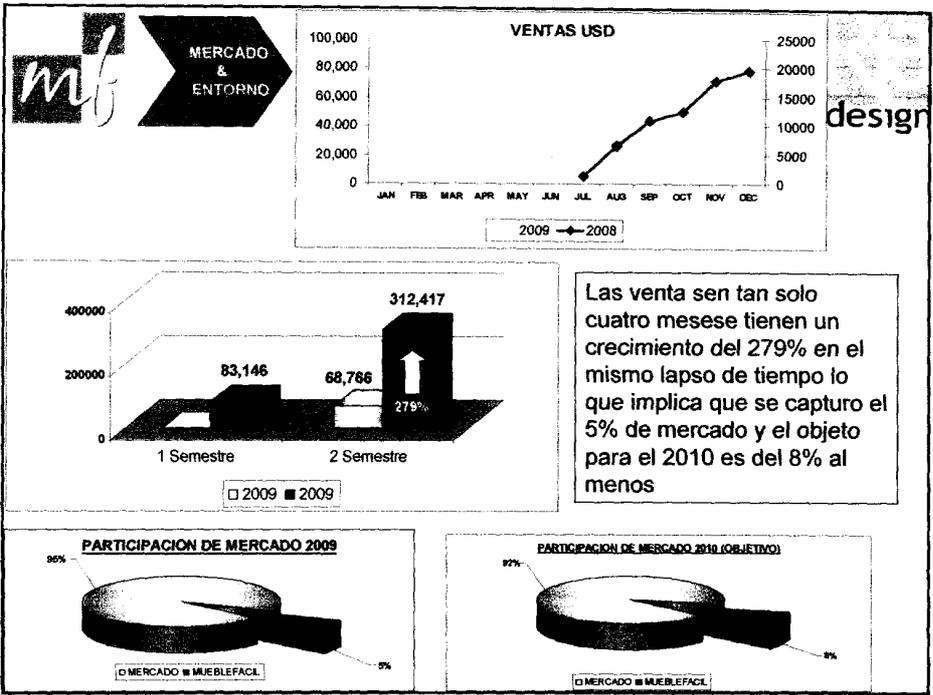


PARETO DE LOS PRINCIPALES CLIENTES

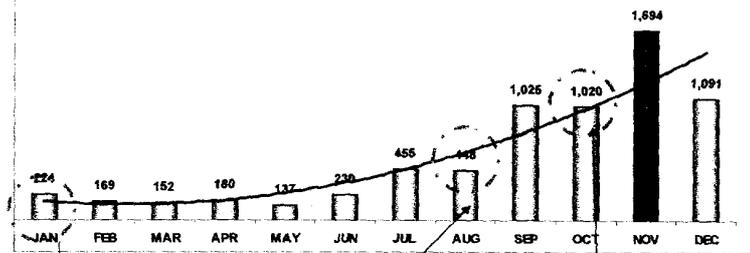


Las empresas mas importantes en este sector son:

- Muebles del Bosque con el 38%
- Megamaxi con el 25%
- EL Rosado con el 22%



EVOLUCION VENTA DE MUEBLES 2009

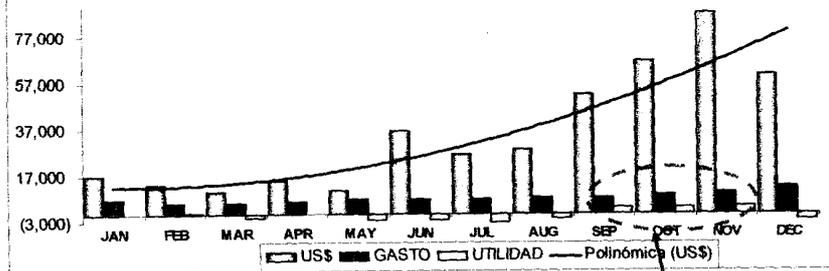


Empieza salvaguarda, se trata de mantener el negocio

Llega primera importacion del regimen 51, se trabaja a perdida, por el 15% de arancel a tableros

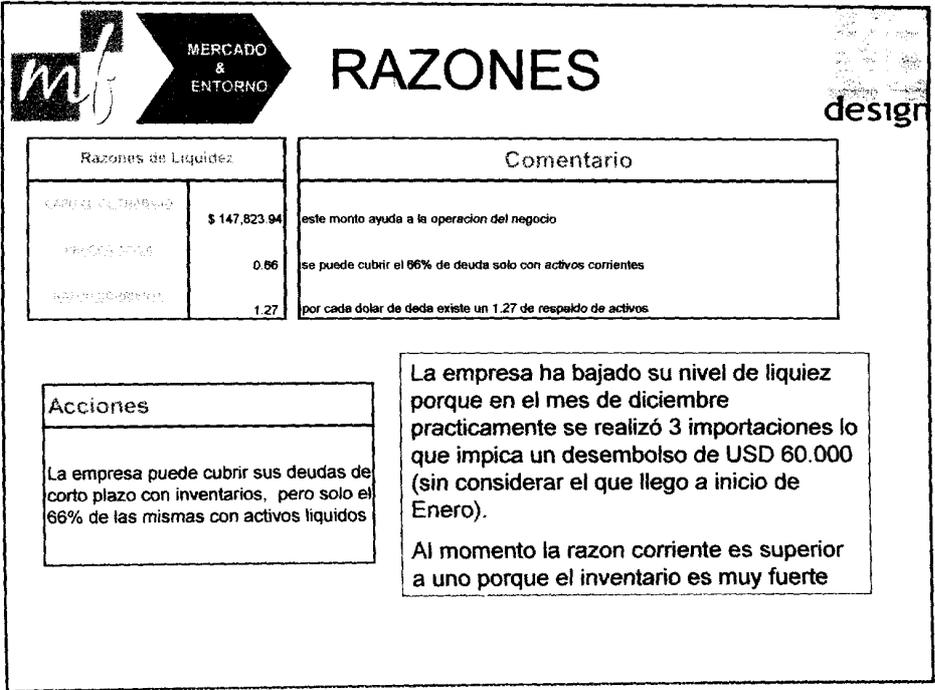
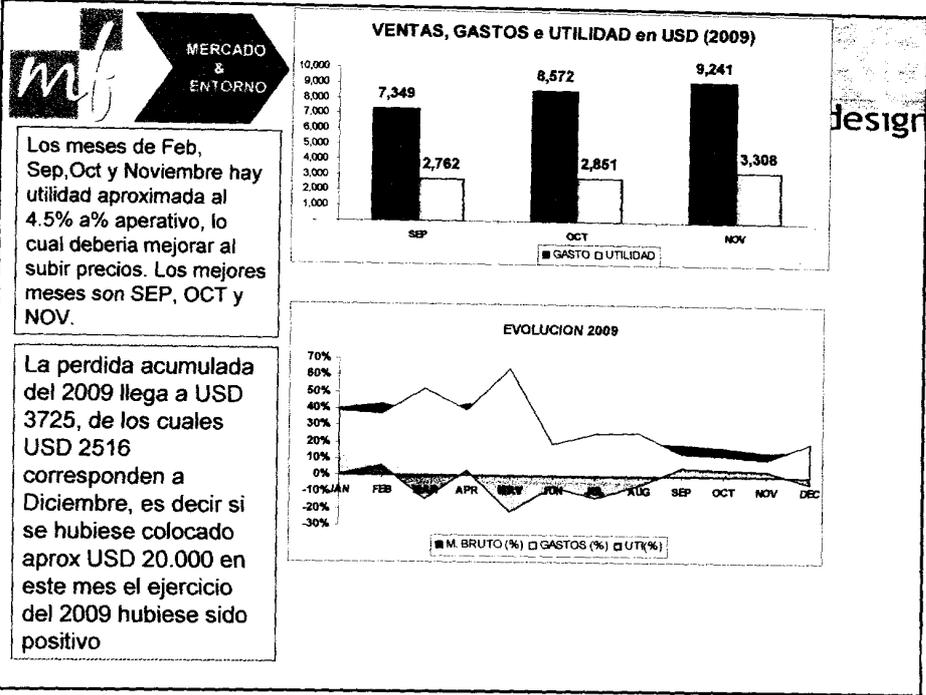
Se pierde ventas por falta de stock

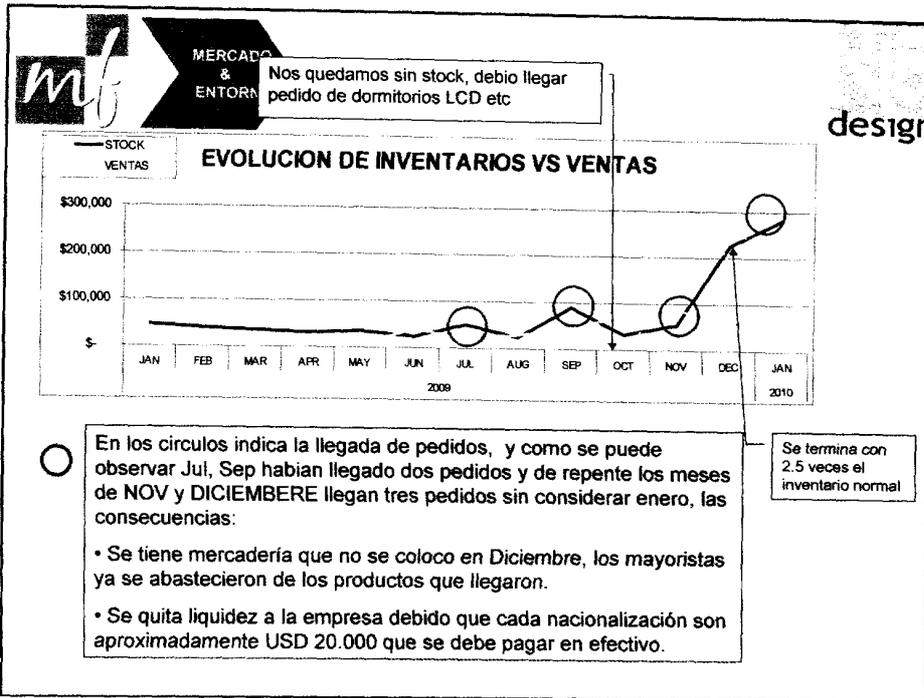
VENTAS, GASTOS e UTILIDAD en USD (2009)



Estos tres meses ya hubo utilidad, despues de de meses iniciada las operaciones (pese a los problemas de arranque del 15% de arancel de los tableros)

[Handwritten signature]





mf MERCADO & ENTORNO

design

Apalancamiento Financiero		Comentario
Razon Pasivo Capital Contable	\$ 3.27	
Razon deuda activos totales	0.77	

por cada dolar de los accionistas; \$2.85 proveedores y \$0.42 socios como prestamo

el 33% de los activos lo financian los accionistas y el resto proveedores y socios prestamistas

Acciones	Para que la relacion de apalancamiento cambien de proveedores a bancos o socios se debe inyectar USD 70.000, pero los antecedentes son:
----------	---

se debe capitalizar la empresa, socios dispuestos? Al menos en USD 70.000 para que cambie a 2.02

- Este momento el banco presto USD 20.000 a una tasa del 11.60%, lo cual es justificable cuando se incremento precios en Enero el 6%, pero en este momento que se tiene stock alto y que la salvaguarda dura hasta el 23 de julio se deba vender con descuento (pronto pago), no tiene sentido pedir prestamo porque el flujo no dará para pagarlo
- La otra alternativa es que los socios hagamos un aporte, quienes estan dispuestos ?

Razones de Actividad		Comentario
Cuentas x Cobrar	71.49	2.5 meses dias en promedio se cobra las deudas, mayoristas muy apalancados
Cuentas A Pagar	178.85	6 meses en la mercaderia que se compra (tableros y maquila)
Inventario	144.47	Tenemos inventario para 5 meses de venta
Ciclo Operativo	215.97	son 7 meses desde que se compra mercaderia hasta que se hace efectivo

Acciones
se incentivar la ventas de contado ademas de cambiar el mix de venta
el giro del negocio hace que desde que se compra la mercaderia pasen 60 dias en bodega/tramites etc antes poder comercializar el producto
Al final de año llego un embarque con tres meses de retraso, lo implica que no se coloco a los clientes que habian solicitado.
se necesita un capital USD 250.000 para soportar esta operacion, y no estar apalancados en proveedores

Es claro que el ciclo del negocio, con el régimen 51 no da para pagar a los proveedores a los 60 dias. El ciclo de operación es 7 meses, por la demora desde que se compra la mercadería hasta que se cobra al cliente.

Razones de Rentabilidad		Comentario
Margen Bruto	21%	Es un margen aceptable para un negocio comercial de volumen
ROE	-4%	La empresa decrecera un 4% si no se mejora el margen neto
Neto	-1%	El margen neto no permite el crecimiento de la empresa
Activo	0.84	El rendimiento de los activos debe mejorar, pero no tiene sentido sin mejorar el margen
Acciones	4.27	

Acciones
se subio precios 6% pero debido a las acciones del gobierno lo mas probable es que se deba bajar precios (aranceles)



RESUMEN

design

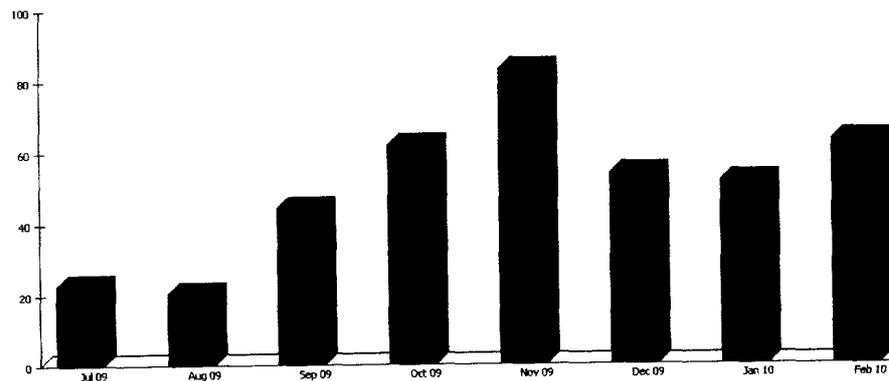
La empresa se debe inyectar capital, la pregunta es como:

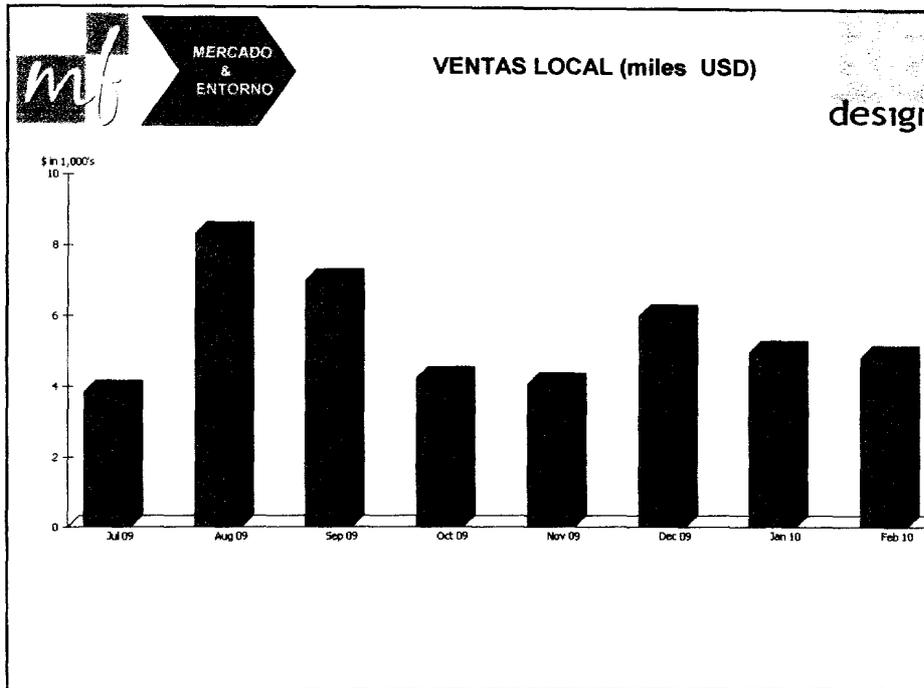
- Como préstamo, no tiene sentido en la situación actual
- Como aporte de los socios, depende la perspectiva del negocio 2010.



VENTAS DISTRIBUCION Y MAYORITAS (miles USD)

design





2010

- A partir de Julio se deberá dar el 10% descuento en la mercadería, con ese nivel de precios podrá competir la empresa para seguir atendiendo mayoristas ?, obviamente vs la industria nacional no habria problema, pero vs la industria extanjera (COLOMBIA, ASIA etc)

[Handwritten signature]



2010

design

- A partir de Julio se deberá dar el 14% al 15% con la nueva mercadería importada. con ese nivel de precios podrá competir la empresa para seguir atendiendo mayoristas ?, obviamente vs la industria nacional no habria problema, pero vs la industria extanjera (COLOMBIA, ASIA etc), los costos actuales son:

FOB	COSTOS	MARGEN	TOTAL
1.00	17%	15%	38%



2010

design

- A partir de Julio se deberá dar el 14% al 15% con la nueva mercadería importada. con ese nivel de precios podrá competir la empresa para seguir atendiendo mayoristas ?, obviamente vs la industria nacional no habria problema, pero vs la industria extanjera (COLOMBIA, ASIA etc), los costos actuales son:

FOB	COSTOS	MARGEN	TOTAL
1.00	17%	15%	38%



MERCADO
&
ENTORNO

2010

design

- Los clientes, prefieren abastecerse de una empresa localmente por varios motivos:
 1. Menores stock
 2. Apalancamiento en proveedores locales
 3. Respuesta inmediata, pedidos y repuestos
 4. Mayor facilidad para repartir el producto en sus puntos de venta.
 5. Mejor liquidez, piden lo que van vendiendo

La pregunta es, cuanto estan dispuestos a tener esa diferencia de precios vs una importacion ?



MERCADO
&
ENTORNO

ALTERNTIVAS

design

- Tener claro la operación en Ecuador y RTA Design. Que solamente MUEBLEFACIL sea el canal de venta.
- Tener una pequeña planta nacional para (proyecto viable y mas atractivo que el comercial solamente):
 - Suplir demanda local
 - Entrega de repuestos sin problema
 - Manejo de stock adecuados
 - Menores necesidad de capital de trabajo (menores exp, menores inventarios etc)
 - Se es competitivo frente a competencia extranjera.
 - Si no lo hacemos, alguien mas lo hara en ECUADOR

d



MERCADO
&
ENTORNO

CARTERA

design

- CxP
- EDIMCA: USD 84.000
- MADECENTRO: USD 212.000
 - Faltan N/C por aplicar de:
 - 10 camas que no se envío
 - Tendidos de las camas
 - Espejos
 - Ventas hasta Diciembre del ROSADO/MEGAMAXI
- RENE GALINDO: USD 20.000
- BANCO PICHINCHA: USD 20.000
- SOCIOS: USD 30.000
- PASIVOS CORTO y LAROGO PLAZO: USD 366.000



MERCADO
&
ENTORNO

ACTIVOS CORRIENTES

design

- CxC:
 - 1. No vencido: USD 95.000
 - 2. Vencido: USD 48.000
 - 3. TOTAL: USD 143.000
- INVENTARIOS:
 - BODEG y LOCAL: USD 240.000 (al costo)
 - CAJA BANCOS: USD 35.000
- ACTIVOS CORRIENTES : USD 418.000
- DIFERENCIA ENTRE AMBOS: USD 52.000

160084

mf **MERCADO & ENTORNO** **FORMA DE PAGO** design

FEBRERO			
BANCOS	\$ 40,000.00	EDIMCA	
CARTERA	\$ 45,757.38		
CARTERA 1	\$ 20,000.00	R. GALINDO	
CARTERA 2	\$ 20,000.00	MADECENTRO	

MARZO			
CARTERA	\$ 95,782.00		
	\$ 11,000.00	EDIMCA	
	\$ 73,782.00	MADECENTRO	

POR PAGAR		ABRIL	
CARTERA	\$ 115,218.00 x pagar	MADECENTRO	
CARTERA	\$ 22,000.00 x pagar	EDIMCA, fecha mes	

