18104

INFORME DEL GERENTE GENERAL A LA JUNTA GENERAL ORDINARIA DE SOCIOS DE LA COMPAÑÍA AMBIENTES HOGAR 2000 AÑO 2006

El año 2006 fue un año de transición política, caracterizada fundamentalmente por el periodo de elecciones presidenciales y con la incertidumbre del gobierno sucesor al del Ex. Presidente Alfredo Palacios. Los primeros meses se caracterizan por una situación económica relativamente estable pero sin una clara definición de política económica para el resto del periodo 2006.

Con el fin de fortalecer nuestro liderazgo y mejorar nuestra competitividad, iniciamos el periodo 2006 con la oferta de los muebles producidos por Muepramodul Ci.a Ltda. para la venta al cliente particular a través de nuestras salas en Quito, Cumbayá y Guayaquil, así como también a empresas constructoras en la ciudad de Guayaquil. Esto exigió una importante inversión en la decoración de nuestros almacenes y la apertura de una nueva sucursal en Guayaquil, en Urdesa.. Esta gestión se puede cuantificar a partir del segundo semestre, considerando que el proceso de comercialización, producción e instalación de los muebles es de un periodo no menor a cinco meses.

Esto genera que la empresa tenga que cubrir con su propio capital de trabajo los gastos de gestión del primer semestre y la consecuente afectación a los resultados finales del periodo, esto debido a que los réditos de esta gestión son visibles para la contabilidad a partir del segundo semestre.

SUPERINTENDENCIA DE CIAS. DIVISIÓN INFORMÁTICA 2 - JUL. 2007

Con estos antecedentes, los resultados finales de la compañía son los siguientes:

	Año 2005	*Año 2006*
FACTURACIÓN NETA US$	*2'154.456*	*3'592.432*

Con un crecimiento en ventas del 66,74% debido a la inclusión de nuevas áreas comerciales y su correspondiente gestión en ventas.

	Año 2005	*Año 2006*
COSTO DE VENTAS (factor)	*69,36%*	*70,57%*
MARGEN BRUTO UTILIDAD (factor)	*30,64%*	*29,43%*

El incremento del factor en el costo de venta y por ende la disminución en el margen bruto de utilidad se debe entre otros factores, a la necesidad que tuvo la empresa de aumentar descuentos para volverse competitiva frente a las estrategias adoptadas por las empresas competidoras. Y de forma menos directa al factor, por el incremento de costos afectados a productos que guardan relación con la cotización del EURO.

El manejo de los gastos fijos tanto de ventas como de administración y logística, han sido gestionados en base a las necesidades que las operaciones comerciales ameritaban, sin embargo es importante indicar la disposición de la Dirección de la empresa para buscar mayores eficiencias con respecto a la estructura actual de la compañía.

Al mes de agosto, se determinó realizar un inventario físico para determinar la actual situación del stock de productos y definir las estrategias que permitan disminuir considerablemente este inventario.

A partir del mes de Octubre, se decide gestionar el apoyo del área financiera de la empresa Muepramodul, la misma que brinda su contingente hasta la fecha, desarrollando métodos de control de flujo de efectivo, análisis y control financiero y de proyección de negocio.

Lastimosamente el resultado contable al cierre del periodo contrasta con la gestión de ventas en contratación que han tenido todas las áreas comerciales, esto debido a que en la contabilidad se registra facturación sobre procesos completos, mientras queda pendiente para el siguiente periodo, gestiones de contratación que serán facturadas en el 2007.

La perdida contable del periodo es de US$ 59.475,30.

Perspectivas 2007

Con la definición del presupuesto anual de la compañía, las estrategias comerciales inherentes a cada área comercial, la depuración y reforzamiento de las áreas de logística y de administración, así como las inversiones proyectadas para el año 2007, específicamente en lo que se refiere a exhibiciones y locales comerciales, las perspectivas de ventas (contratación) sobrepasan los US$ 4`500`000 de dólares , lo que le permitirá a la empresa sostener de forma adecuada sus gastos operativos y sus inversiones futuras.

Agradezco la colaboración prestada por todos y cada uno de los ejecutivos, funcionarios y empleados de esta empresa.

Atentamente,

Alejandro Maldonado Dávila
Presidente - Gerente Encargado