

SUPERINTENDENCIA DE CIA.  
DIVISION INFORMATICA  
1 - JUL. 2008

INFORME DEL GERENTE GENERAL A LA JUNTA GENERAL ORDINARIA DE  
SOCIOS DE LA COMPAÑIA AMBIENTES HOGAR 2000 CIA. LTDA.

En general el período 2007 fue año económicamente estable aunque de bajo crecimiento económico, por efecto del período político que el país atraviesa. El sector de la construcción, que había tenido grandes crecimientos en los últimos 3 años, ha tenido un decrecimiento del 3,8%.

SUPERINTENDENCIA DE CIA.  
DIVISION INFORMATICA  
1 - JUL. 2008  
Patricio Viteri

Ambientes Hogar 2000 Cía. Ltda. ha mantenido su posición en el mercado y sus ventas netas se han podido incrementar en un 18.7% frente a una inflación anual (incremento de precios del producto) del 5% lo cual significa dos cosas, una: que hubo incremento real en ventas y, dos: que se logró ese crecimiento sin incrementar los costos, es decir hemos incrementado la productividad en relación al período anterior. Sin embargo considero que lo logrado en ventas no nos ha permitido superar problemas serios de capital de trabajo para disponer adecuadamente de un abastecimiento.

Los costos variables se han incrementado sustancialmente en 2,68 puntos porcentuales debido fundamentalmente a un incremento en los descuentos de ventas.

El siguiente cuadro presenta las ventas por local comercial y su variación con el período anterior

PLAZA	2006	2007	VARIACION
Local 10-19 Quito	1.022.722	732.935	-28,3%
Local 8 Quito	1.128.003	1.383.970	22,7%
Local Cumbayá Quito	440.166	708.679	61,0%
Local Guayaquil	319.549	940.248	194,2%
Distribuidores	225.231	169.585	-24,7%
Proyectos	348.979	202.394	-42,0%
<b>TOTAL</b>	<b>3.486.656</b>	<b>4.139.818</b>	<b>18,7%</b>



Es importante observar que el incremento total está basado fundamentalmente por los locales de Guayaquil y en menor medida de Cumbayá.

Otro punto que ha afectado seriamente a la empresa, es el proceso de iliquidez que la empresa viene llevando desde el período anterior, el mismo que si bien ha mejorado en algo, no ha logrado superarlo y que está basado en una cartera alta por el incremento de los plazos en créditos a sus clientes. Es así que la cartera por cobrar se incrementó en 29,6%, es decir un porcentaje mayor a las ventas logradas, lo que significa que hay mayor plazo concedido y cartera vencida. Otro elemento es el incremento del inventario en un 5%, que más es debido a un incremento de precios, aprovecho para mencionar que la calidad del inventario ha mejorado muchísimo, pues hemos realizado liquidaciones de productos quedados.

Todo esto ha provocado un incremento del gasto financiero pues hemos debido tomar sobregiros ocasionales y además hemos aumentado el crédito bancario.

Para el 2008 se perfila un año difícil, pues se trata de un año de elecciones y de un ambiente político bastante agitado. Si bien no se prevé crisis fiscal, sí habrá un estancamiento debido a la falta de confianza y de inversión. La decisión de la empresa de concentrar su labor en las líneas más rentables como son: Muebles, Jacuzzi Brasil, Cerámica Brasil y Artefactos es acertada. Adicionalmente tenemos previsto una reducción de gastos importante.

La empresa tiene fijado para el 2008 aplicar una estrategia de buscar mercado en clientes de manera externa, es decir no receptiva, y con un descuento mayor. Esto permitirá tener ingresos extras importantes.

Por lo frágil de la situación del capital de trabajo, me permito sugerir a la Junta de socios que las utilidades sean reinvertidas en la empresa.



En el informe de auditoría externa, se pueden apreciar todos los cuadros analíticos del balance y que les permitirá apreciar que la empresa es una empresa sólida pero con falta de capital de operación.

Muchas gracias



Carlos Maldonado Dávila  
Gerente General