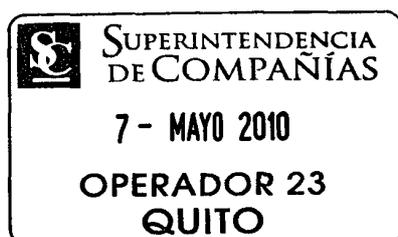


**DECORACION JAVU S.A.
INFORME DE GERENCIA
EJERCICIO ECONÓMICO 2009**



QUITO, 22 DE MARZO DE 2010

INFORME GERENCIA DE LA COMPAÑÍA DECORACION JAVU S.A. POR EL EJERCICIO ECONÓMICO DEL 2009

Entorno.-

En el año 2009 se desarrolló un nuevo proceso electoral en el cual el Presidente Rafael Correa fue re-electo y el 10 de Agosto se posesionó nuevamente por un período de 4 años. Contó con mayoría en la Asamblea Nacional.

En el mes de Enero se estableció un nuevo sistema de aranceles, cupos y salvaguardias a gran parte de los productos importados, lo que implicó problemas, sobretudo para el sector importador, que se vio obligado a adaptarse a las nuevas reglas de juego.

El impuesto para la salida de capitales subió al 1%. El favorable precio del petróleo que se ubicó sobre los US\$ 70 el barril y el incremento en la recaudación fiscal, le dio al gobierno cierta liquidez, no obstante presentó un déficit presupuestario importante.

Sin duda la crisis financiera mundial también golpeó al Ecuador. En el 2009 el país creció un 0,98% del PIB (5,32% en el 2008) y la inflación fue del 4,31% anual.

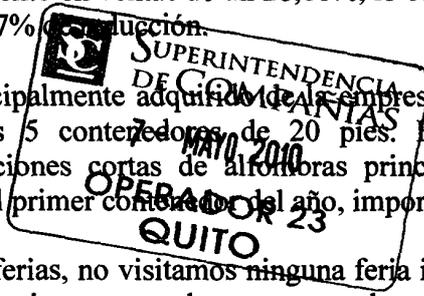
El segundo semestre del año 2009, estuvo marcado por un importante crisis energética debido a la sequía en la Sierra Ecuatoriana, y todo el país se vio afectado con cortes diarios de energía eléctrica, lo que causó grandes pérdidas económicas a los diversos sectores productivos.

Principales actividades de la empresa en el año 2008.-

En el año 2009 la empresa vendió US\$ 517.126 (US\$ 802.861 dólares en el 2008) lo que implica un decremento en ventas de un 28,86%, lo cual sumado a la inflación anual nos da un total de 33,17% de reducción.

El inventario fue principalmente adquirido de la empresa COLDISEÑO de Colombia, de donde importamos 5 contenedores de 20 pies. En cuanto a Estados Unidos realizamos 2 importaciones cortas de alfombras principalmente, y para el mes de Diciembre recibimos el primer contenedor del año, importado de Estados Unidos.

En lo que se refiere a ferias, no visitamos ninguna feria internacional en el año 2009, y todos los esfuerzos estuvieron centrados en sacar a la venta todo el inventario de años anteriores que manteníamos en bodega, para lo cual trabajamos en varias promociones. Con esto se logró limpiar significativamente el inventario en todas las áreas: sofás, alfombras, accesorios, etc. Los resultados de la venta del producto para exteriores de Moderna Asia no fue el esperado. Creemos que esto sucedió en parte por la crisis económica que afectó la economía de mercado consumidor y por tratarse de un producto de un precio significativo considerando que son muebles para exterior o terrazas.



BB

Ventas.-

Las ventas se vieron afectadas por la crisis general de la economía y más aun por el aumento en el precio de los muebles Zientte, lo que fue inevitable por la subida de los aranceles de los muebles importados de Colombia.

Las Ventas Netas del local Cumbayá en el año fueron US\$ 187.851 (2008 US\$ 238.764, 2007 US\$ 316.932, 2006 US\$ 263.338).

En lo que se refiere al local de Coruña, este vendió US\$ 327.531 (2008 US\$ 563.413, 2007 US\$ 583.567). Esto implica que el local Coruña aporta con el 64% de las ventas totales y Cumbayá con el 36%. (70% versus 30% el año 2008)

Las ventas netas totales de US\$ 517.126 reflejan un promedio general mensual de US\$ 43.094 (2008 US\$ 66.905) ; habiendo sido el peor mes el de Mayo con US\$ 14.445 (Octubre 2008 US\$ 28.644) y el mejor mes Febrero con US\$ 74.619 (Septiembre 2008 US\$ 134.949). De igual manera que en años anteriores, vemos que los meses de ventas altas están relacionados a la llegada de un contenedor con nuevos accesorios, o a la llegada de un contenedor de muebles en el cual la mayoría fueron pre-vendidos; más que ningún otro factor estacional.

Costo de Ventas.-

En el año 2009 el costo de ventas fue de 51,60% (2008 48,90%, 2007 44,90%, 2006 50,69% en el 2006 y 2005 48,54%.

Gastos del local.-

El resultado general de los gastos de los 2 locales es de 56,4% (2008 en 35,06%, 2007 en 36,81% y 2006 en 37,30%), Esto incremento porcentual tan marcado es el resultado de la baja en las ventas.

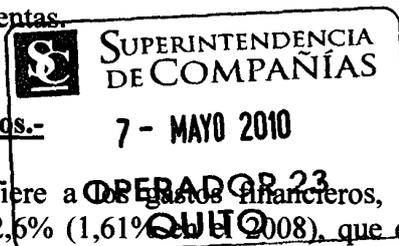
Gastos Financieros.-

En lo que se refiere a los gastos financieros, las comisiones a tarjetas de crédito representaron el 2,6% (1,61% en el 2008), que evidencia la necesidad del cliente de optar por el crédito como forma de pago. Por otro lado, este número crece debido a que implementamos nuevas formas de pago como 12 meses sin intereses con Diners Club, buscando dar mayores opciones de pago a nuestros clientes.

El total del Gasto financiero sobre ventas para el año 2009 fue de 3,1% (1,79% en el 2008)

Gastos Regalías.-

Aquí ubicamos las regalías que pagamos a la empresa COLDISEÑO por uso de marca Zientte. En este año se pagó un valor de US\$ 6.370 (US\$ 9.787 en el 2008)



A small, handwritten mark or signature in the bottom right corner of the page.

El total de Otros gastos equivale al 2,33% de las ventas.

Resultados.-

Al cierre de año, el Activo Corriente de la empresa fue de US\$ 339.345 (US\$ 417.840 en el 2008). La empresa cerró el año con inventarios por \$ 260.264 valor muy parecido al cierre del año 2008 US\$ 253.124.

La cuenta Bancos cerró con US\$ 31.270. Las Cuentas por cobrar cerraron con US\$ 32.500

En lo que se refiere al Pasivo Corriente, la cuenta Proveedores cerró con US\$ 70.629 (US\$ 77.013 en el 2008).

La operación del negocio dio como resultado una pérdida en el ejercicio de US\$ 71.620 versus una utilidad en el 2008 de US\$ 95.661 antes de impuestos .

Personal.-

Al cierre del año 2009, la estructura de la empresa estaba conformada por la gerente general, un auxiliar contable, cuatro personas en el equipo de ventas una de las cuales opera como asistente de ventas en el local de Cumbayá, una persona en mantenimiento de locales, y dos personas en logística. Dando un total de 9 personas que mantienen una relación laboral directa con la empresa. El contador principal sigue siendo un servicio externo contratado por honorarios profesionales.

El ambiente laboral ha sido muy estable y amigable, siendo el personal uno de los principales activos de la empresa.

María Luisa Barahona

María Luisa Barahona
Gerente General
DEJAVU S.A.

