

**INFORME DE GERENCIA
DECORACION JAVU S.A.
EJERCICIO ECONOMICO 2014**

ENTORNO DEL PAIS.

El año 2014 ha estado marcado por importantes cambios económicos y políticos , a través de la promulgación de importantes leyes y normas técnicas que afectan a varios sectores de la economía nacional. Todas estas nuevas regulaciones han conllevado nuevas gestiones en las áreas administrativas del sector productivo del país.

En el ámbito económico, la caída en los precios internacionales del petróleo ha traído graves consecuencias para la economía del país, sobretodo en lo que se refiere al déficit fiscal, con lo que se ha generado una gran incertidumbre sobre el panorama político y económico para el año 2015. En el segundo semestre del 2014 se implementaron importantes medidas para contrarrestar la caída en el ingreso de dólares americanos al país, debido a reducción del precio internacional del petróleo. Parte de estas medidas fueron directamente diseñadas a reducir las importaciones a Ecuador, y la consecuente salida de divisas que esta causa, por lo que entró en vigencia la Regulación Técnica Ecuatoriana a muchas partidas arancelarias , con lo que se dificultó ya en los últimos meses del año las importaciones a Ecuador, y se prevee que para el año 2015 se aumentaran las medidas.

Según el Banco Central, los índices macroeconómicos para el año 2014 fueron: PIB US\$ 101 mil millones, con un crecimiento de la economía sobre el 2013 de 4.0% e inflación de 3.67 % .

PRINCIPALES ACTIVIDADES DE LA EMPRESA EN EL 2014.

VENTAS.

	2014	%	2013	%	
--	------	---	------	---	--

Cuenta					VARIACION
INGRESOS	1,138,408	100%	1,224,263	100%	-7%
VENTAS LOCALES			1,217,035		
VENTAS LOCAL CUMBAYA	436,354	38%	235,279	19%	85%
VENTAS LOCAL CORUÑA	270,464	24%	497,353	41%	-46%
VENTAS LOCAL URDESA	431,590	38%	484,404	40%	-11%
OTROS INGRESOS		0%	7,228	1%	

Las ventas totales decrecieron en 85.855 dólares al comparar el año 2014 con el 2013, representando una reducción del 7 %, alcanzando un monto de 1,138,408 dólares. En el análisis por locales de venta.

Cumbaya. presenta un importante crecimiento en sus ventas del 85%, versus el año previo, y esto se debe a que este local operó en las nuevas instalaciones ubicadas en la Av. José María Vargas N4-31 durante los 12 meses del año 2014, versus solo tres meses del año 2013, ya que este local se trasladó en el mes de Octubre del 2013.

Coruña. presenta un decrecimiento en sus ventas del 46% que sin duda debe estar ligado a la apertura del nuevo local de Cumbayá. El antiguo local de Cumbayá presentaba graves problemas de parqueo y por tanto muchos clientes de este sector preferían ir al local de Coruña que adicionalmente contaba con instalaciones más amplias y vistosas. Es notorio el perjuicio que la apertura del nuevo local de Cumbayá causó al local de Coruña.

Urdesa. presenta una baja del 11% en sus ventas en comparación con el año 2013. Cabe señalar que el año 2013 tuvo el positivo impacto del contrato de amoblamiento del Hotel Holiday Inn del Aeropuerto de Guayaquil, que aportó un monto de ventas importante en ese año. En el 2014 no se obtuvo ningún contrato contract impotante.

COSTO:

Cuenta	2014	%	2013	%	VARIACION
COSTOS	678,734	60%	633,354	52%	7%

LOCAL CUMBAYA	250,204	57%	107,184	46%	133%
LOCAL CORUÑA	168,359	62%	293,815	59%	-43%
LOCAL URDESA	260,172	60%	232,354	48%	12%

El Costo por dólar de venta en la empresa aumentó en 8 centavos en relación con el año 2013. El costo de ventas para el año 2014 fue de 60% versus el 52% del año previo, lo que implica un incremento del 7% ; con lo que el margen bruto para afrontar los gastos de venta y administrativos fue del 40%. El costo de ventas más alto lo tiene el local de Coruña 62%, en segundo lugar Urdesa 60% y finalmente Cumbayá 57% .

GASTOS.

Cuenta	2014	%	2013	%	VARIACION
GASTOS	480,034	42%	540,600	44%	-11%
LOCAL CUMBAYA	135,729	31%	164,362	70%	-17%
LOCAL CORUÑA	188,474	70%	224,220	45%	-16%
LOCAL URDESA	155,831	36%	152,018	31%	3%
OTROS GASTOS FINANCIEROS			33,091		

Los gastos en el análisis a nivel de empresa de valores absolutos decrecen en 11%. Sin embargo en los valores porcentuales decrecen solo 2 puntos de 44% en el año 2013 a 42% en el año 2014. En los locales de Cumbayá y Coruña el peso de los gastos frente a las ventas es de 31% y 36% respectivamente, mientras que en el local Coruña los gastos representan el 70% versus sus ventas, y este peso se da debido a la baja en las ventas de este último local.

UTILIDAD.

Resultado	2014	%	2013	%	VARIACION
	(20,359)	-2%	17,218	1%	-218%

ADMINISTRACION.

A mediados del año 2014 se decide tercerizar los servicios de contabilidad con la empresa WAS World Accounting Services, por lo que a partir del mes de Agosto esta empresa pasa a manejar la contabilidad y recursos humanos de la empresa. Adicionalmente se decide cambiar de sistema administrativo – contable y se realiza un proceso de selección del que resulta escogido el sistema LATINUM propiedad de la empresa Elixir Software Comercializadora S.A.

CONCLUSIONES.

La empresa presentó un decrecimiento general de ventas del 7% , pero más allá de esto, dos de sus tres locales caen en sus ventas. Los costos de ventas suben en 8 puntos, y los gastos bajan en 2 puntos. Es un año de pérdida, en el que se avisa un futuro complicado, especialmente marcado por la dificultad de importar bienes al país. Considerando que esta empresa se sustenta primordialmente en la venta de muebles y accesorios importados, se tomaron las siguientes decisiones al cierre del año 2014:

1.- Con fecha 31 de Diciembre se cierra la operación del local de Coruña con el objeto de transferir el inventario de este local a los otros dos locales (Cumbayá y Urdesa) en busca de fortalecer los inventarios de estos locales.

2.- Se decidí implementar en el año 2015 un departamento de diseño interior que permita a la empresa ejecutar proyectos de diseño y el desarrollo de muebles de producción nacional, como medida preventiva ante la complicación futura de las importaciones.

En cuanto a la proyección de ventas de la empresa, se buscará mantener las ventas globales en niveles del US\$ 1.100.000 o más , ya que en estos niveles podríamos sostener los gastos que mantiene la empresa en su operación.

Atentamente,



María Luisa Barahona.

Gerente General

DEJAVU S.A.