

INFORME DE GERENCIA GENERAL DE LA COMPAÑÍA DECORACION JAVU S.A. POR EL EJERCICIO ECONOMICO 2007

Entorno del País.

En el mes de Enero del año en cuestión, asumió el cargo el nuevo Presidente de la República, Economista Rafael Correa, quien de manera inmediata inició una campaña para aprobar la nueva Asamblea Constituyente, por lo que en el transcurso del año se dieron 2 contiendas electorales en las que el Presidente demostró su alto nivel de aceptación, al ganar la postura oficial en ambos casos, logrando una mayoría absoluta en la Asamblea Constituyente de plenos poderes. En el ámbito político ha sido un año marcado por la confrontación con los diversos sectores de poder, y especialmente con el alcalde de Guayaquil Sr. Jaime Nebot. La postura del Presidente ha sido siempre populista, lo que le ha ayudado a incrementar su simpatía en la gran mayoría de ecuatorianos.

Un hecho importante, es que para finales de año, con mucha celeridad, la Asamblea Constituyente aprobó la nueva Ley de Equidad Tributaria, la misma que se dio sin mayor debate, lo que ha sido altamente criticado, sobretodo por el amplio poder que le concede al SRI aumentando impuestos y debilitando la posibilidad de defensa del contribuyente. Existe gran expectativa sobre los mandatos que se encuentran en discusión en la Asamblea, y que concluirán en nuevas leyes.

Afortunadamente, la continua alza del precio del petróleo ha sido muy favorable para la gestión del gobierno, quien gracias a esta circunstancia ha podido cumplir con sus obligaciones.

El crecimiento del país fue bajo, del 2,61% (4,3% en el 2006), y si bien la balanza comercial fue positiva, esto se debe fundamentalmente al rubro petróleo, sin el cual los resultados sería ciertamente negativos. Sin embargo, el Banco Central del Ecuador, presentó datos favorables en el crecimiento en los sectores de mayor de mayor generación de empleo del país, lo que ha evitado el caer en una recesión económica. La inflación del año fue del 3,32%, algo más alta que el año 2006 que se ubicó en 2,87%.

Este ambiente político-económico ha repercutido en la reducción de la inversión, lo que conlleva una reducción en el gasto por parte de los consumidores, acompañado de un incremento en el riesgo país, que agrava aun más la situación. Por esto se prevee que el 2008 será nuevamente un año de bajo crecimiento.

Principales actividades de la empresa en el año 2007

En el año 2007 la empresa vendió US\$ 903.499 dólares, versus US\$ 327.253 en el 2006, año en el cual por algo más de 10 meses solo operamos con el local de Cumbayá, con lo que el negocio incrementó sus ventas en 176% con relación al 2006

IncurSIONAMOS en nuevos productos, en algunos de los cuales encontramos buenas oportunidades de negocio, como por ejemplo en alfombras, ítem que ha tenido una importante aceptación entre nuestros clientes, debido a que no existe una provisión significativa de alfombras de diseño contemporáneo, de buena calidad y a un precio

manejable en nuestro mercado. De la misma manera fortalecimos algunas otras líneas de accesorios, adornos y obras de arte, en las cuales hemos encontrado un complemento interesante al negocio de muebles, y que además nos han ayudado notablemente en la ambientación de nuestros locales.

El inventario fue principalmente adquirido de la empresa COLDISEÑO de Colombia, de donde importamos 2 contenedores de 20" y 8 contenedores de 40". En cuanto a accesorios, estos fueron adquiridos en Estados Unidos de donde realizamos 3 grandes compras en el año; la primera fue un contenedor de 40" que se generó en la visita a la feria America's Mart en Atlanta en el mes de Enero del 2007; la segunda fue una compra exclusivamente de alfombras (70); la tercera compra fue un contenedor de 40" en la visita a la feria America's Mart en Atlanta en el mes de Julio del 2007.

Para el segundo semestre se ejecutó la segunda etapa de adecuación de los locales, en la que se concluyó todos los trabajos de adecuación que quedaron pendientes en el local de la Av. Coruña, y se dio un importante mantenimiento al local de Cumbayá.

Ventas.-

Las Ventas Netas del local Cumbayá en el 2007 fueron de US\$ 316.932 (US\$ 26.411 mensual promedio) versus US\$ 263.338 en el 2006. Esto implica un importante crecimiento del 20,35% versus el 5% presupuestado. Sin embargo se debe considerar que tuvimos un incremento de precios de venta al público en todo el producto de Siente, del 15% en el mes de Febrero. Esto sumado a la inflación anual del 3,32% nos da 18,32%, lo que implica un crecimiento real de 2,03 puntos. El incremento en el precio de venta de los muebles Ziente obedeció a un incremento en la misma proporción en los costos de estos.

En lo que se refiere al local de Coruña, este supero ampliamente las expectativas de ventas planteadas para el año 2007, alcanzado US\$ 583.567 (US\$ 48.631 mensual promedio). Esto implica que el local Coruña aporta con el 65% de las ventas totales y Cumbayá con el 35%.

Las ventas netas totales de US\$ 903.499 reflejan un promedio general mensual de US\$ 75.292; habiendo sido el peor mes Febrero con ventas de US\$ 27.568 y el mejor mes Septiembre con US\$ 100.173 .

Podemos decir que no existe un parámetro rígido para clasificar los meses del año en bueno y malos, ya que asorde al comportamiento de las ventas de los años pasados, vemos que estas están relacionadas 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.

El balance en ventas del producto nacional versus importado en el año 2007, marco de manera importante el peso del producto importado sobre el nacional, cuya relación en el año 2006 fue de 9% nacional contra 91% importado, fijándose en el año 2007 en 3% nacional contra 97% importado.

Costo de Ventas.-

En el año 2007 el costo de ventas fue del 44,90% versus 50,69% en el 2006 y 48,54% del año 2005. Lo que quiere decir que mejoramos en 5,79 puntos en este rubro.

Gastos del local.-

En cuanto al total de gastos del local Cumbayá frente a sus ventas, este fue del 43,87% versus al 39,21% en el año 2006, lo que implica un incremento de 4,66 puntos.

Por su parte, el local Coruña presenta un total de gastos del local frente a sus ventas del 33,16% en el 2007, versus 29,44% en su corta operación en el 2006, con un incremento de 3,72%.

El resultado general de los gastos de los 2 locales es de 36,81% en el 2007 versus 37,30% en el 2006. Aquí tenemos una mejora de 0,49 puntos que se debe a que ahora son dos los locales que absorben y comparten los gastos de la compañía.

El rubro más fuerte dentro de los gastos lo constituyó el rubro Bono Meta en ventas de 10,09%. Aquí se ubican todos los gastos relacionados a comisiones y bonos por ventas. Por otro lado tenemos el valor conformado por todos los gastos relacionados a sueldos y honorarios del personal que equivalen al 9,09% sobre ventas. Juntos estos dos valores suman 19,18% sobre ventas, versus el 20,73% en el año 2006. Cabe destacar que el personal que se encuentra laborando en la empresa es de primer nivel en todos los cargos.

El gasto publicitario del año 2007 fue de 3,49% versus 5,37% en el 2006. Mantuvimos nuestras publicaciones en las revistas Cosas y Caras y distribuimos cerca de 40.000 insertos con los nuevos diseños que fueron introducidos para el año 2007. Se ha dado un crecimiento importante de la marca con la apertura del local en Quito. Hemos sentido el reconocimiento de varios medios de comunicación que se han apoyado en nuestro negocio para desarrollar temas relacionados al diseño y decoración de interiores.

Gastos Financieros.-

En lo que se refiere a los gastos financieros, las comisiones a tarjetas de crédito representan el 2,35%, que comparado en años pasados es inferior como porcentaje pero el valor monetario de este rubro es significativo, ya que se pagó US\$ 21.276 por concepto de comisiones a tarjetas de crédito.

El gasto generado por los intereses a los accionistas sobre el monto que estos prestaran a la empresa para su operación, bajo porcentualmente versus el año 2006, siendo 2,25% en el 2007 versus 4,12% en el año anterior. Esto se debe al crecimiento de las ventas.

El total del Gasto financiero sobre ventas para el año 2007 fue de 4,74% frente a 7,66% en el 2006.

Otros gastos.-

Aquí ubicamos las regalías que pagamos a la empresa COLDISEÑO por uso de marca Ziente, y que equivale al 2% de las ventas de los productos de esta marca. En este año se

pagó un valor de US\$ 12.466 frente a US\$ 3.949 en el año anterior. Esto evidencia proporcionalmente el incremento en las ventas para el año que cerramos.

Por otro lado en el mes de Diciembre dimos de baja todo el producto deteriorado que no se encontraba en posibilidades de ser comercializado. Este valor ascendió a US\$ 3.313 dólares. Este proceso fue debidamente legalizado y notariado.

El total de Otros gastos equivale al 3,55% de las ventas.

Resultados.-

Al cierre de año, el Activo Corriente de la empresa fue de US\$ 393.692 dólares contra US\$ 209.338 dólares en el 2006, lo que denota un crecimiento del 88%. La empresa cerró el año con inventarios por US\$ 273.915 contra un inventario US\$ 128.992 dólares en el 2006. Este importante crecimiento obedece al crecimiento en ventas, el cual en el transcurso del año demandó el incremento de los productos en stock para que las ventas fluyan de mejor manera.

La cuenta Caja – Bancos cerró con US\$ 54.275 dólares, y las Cuentas por cobrar con US\$ 64.739 dólares, en donde a más de los clientes que tienen cuentas pendientes con la empresa, tenemos Crédito tributario de IVA. por US\$ 21.947 generado por las compras dadas para el crecimiento en el inventario. En cuentas por cobrar se encuentran US\$ 14.511 dólares que corresponden al pago de anticipo del contenedor No. 25 de COLDISEÑO en Colombia.

En lo que se refiere al Pasivo Corriente, en la cuenta Proveedores tenemos US\$ 173.837 dólares, donde están US\$ 44.764 dólares de saldos por pagar a COLDISEÑO por concepto de los contenedores No. 23 y 24.

En la cuenta Gastos Acumulados e impuestos que suma US\$ 28.962 encontramos US\$ 13.556 dólares correspondientes al pago de utilidades por el 15% de Participación e trabajadores.

La cuenta Préstamo Accionistas cerró con US\$ 251.262 versus US\$ 249.347 dólares en el 2006.

La operación del negocio dio como resultado una utilidad en el ejercicio de US\$ 90.374 antes de impuestos (10% sobre ventas netas).

El año 2008.-

En cuanto a las ventas, es difícil establecer un crecimiento específico en el presupuesto de ventas ya que la incierta situación política que vive el país, sumada a las crisis económicas internacionales, revelan una situación difícil de manejar en lo que a venta de artículos suntuarios se refiere.

Por otro lado la devaluación del dólar frente al peso colombiano, podría afectar los costos de nuestro negocio, ya que nuestro proveedor COLDISEÑO maneja sus costos en pesos colombianos. por lo que sabemos vendrá una segura alza de precios de los productos de

COLDISEÑO. Esta situación es compleja puesto que nos ubicamos actualmente en el segmento más alto de precios del mercado ecuatoriano.

En el mes de Diciembre se decidió la compra de un nuevo sistema de computación global, para integrar todas las áreas del negocio en un solo sistema: administrativa, contable y comercial. La empresa escogida fue Carrera y Estrada Cía. Ltda. con su producto POSCYE (Point of Sales Carrera y Estrada), el mismo que ya tiene 10 años en el mercado ecuatoriano por lo que se pudo recibir algunas referencias positivas de otros negocios que manejan este sistema. Se trata de un sistema integral con el cual esperamos obtener beneficios en cuanto a la organización y control. Se espera una importante mejora en todas las áreas del negocio.

Para el año 2008, se definió la necesidad de contratar un auxiliar de contabilidad como apoyo para el área administrativa y contable, ante el notable crecimiento que evidenció el negocio en este año. Y con relación a la estructura laboral de los locales, se definió la necesidad de trabajar con 2 vendedoras para el local de Quito; y una vendedora con una asistente para el local de Cumbayá. El principal propósito para el año 2008 es solidificar nuestra estructura laboral, y administrativa.



María Luisa Barahona
Gerente General