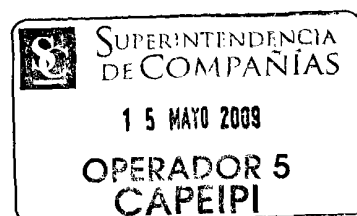


94379

**DECORACION JAVU S.A.
INFORME DE GERENCIA
EJERCICIO ECONÓMICO 2008**



QUITO, 20 DE MARZO DE 2008

INFORME GERENCIA DE LA COMPAÑÍA DECORACION JAVU S.A. POR EL EJERCICIO ECONÓMICO DEL 2008

Entorno.-

El año en referencia estuvo marcado por los diversos acontecimientos políticos suscitados, entre los que se destacaron el apresurado desarrollo de la Nueva Constitución por parte de la Asamblea Constituyente, propuesta que fue aprobada por una amplia mayoría oficialista de los electores, lo cual demostró nuevamente el gran respaldo popular con que cuenta el gobierno al ser su cuarta victoria electoral.

Con la nueva constitución, el presidente Rafael Correa, tiene varios puntos a su favor que le facilitan su gestión, con mayor libertad de acción y menos controles, lo cual entre otras cosas ha repercutido en la elevación del riesgo país, empeorado por la decisión de no pago de un tramo de la deuda externa, por considerarla a juicio del presidente "ilegítima". Esta situación ha constituido un punto en contra para la inversión extranjera, más aun en un momento de crisis mundial en que los inversores buscan ante todo seguridad y estabilidad, por lo que se sintió de una manera inmediata la restricción de crédito hacia el país.

El primer semestre del año, estuvo marcado por un precio internacional del petróleo record, lo que redundó en gran liquidez en el mercado debido a la alta caja fiscal. Esto trajo gran movimiento en el comercio, y muchos negocios crecieron de manera significativa. En el segundo semestre los precios del petróleo empezaron a caer vertiginosamente y el gobierno enfrentó ya un importante déficit fiscal ante la magnitud de sus gastos y compromisos sociales contraídos.

El Producto Interno Bruto creció en 5,32% (2,65% en el 2007), lo cual en gran parte se da debido al alto precio de petróleo. La balanza comercial cerró e US\$ 881 millones, cifra menor al 2007 donde nos situamos en US\$ 1.268 millones. Sin embargo, al sacar el componente petrolero, la balanza comercial del año 2008 es negativa con US\$ 7.565 millones. Ante tan difícil situación económica, el gobierno tomó drásticas medidas a principios del 2009, estableciendo salvaguardias a la importación de ciertos productos, y cuotas a otros. En el caso del producto colombiano, es uno de los más afectados ya que a más de la salvaguardia del 30%, se eliminó la exención de impuestos a esos productos, lo que implica un pago total por salvaguardia más aranceles del 60%.

La inflación del año 2008 fue notablemente más alta que el 2007, llegando a 8,83% versus 3,32% del año anterior. Es importante destacar que en la cifra de inflación ya se vio reflejada la crisis económica mundial con los respectivos incrementos en los precios de alimentos y commodities en general.

El año 2009 inicia con una nueva contienda electoral en la que Rafael Correa participa como candidato a la Presidencia de la República. Es de esperar que luego de las elecciones próximas del mes de Abril, el gobierno inicie finalmente su verdadero plan de acción, ya que estos dos años se han caracterizado por la constante campaña electoral.



Principales actividades de la empresa en el año 2008.-

En el año 2008 la empresa vendió US\$ 802.861 (US\$ 903.499 dólares en el 2007) lo que implica un decremento en ventas de un 11,14%, lo cual sumado a la inflación anual nos da un total de 19,97% de reducción.

Del monto total de ventas, la marca Zientte representa el 64,65% con US\$ 519.344 dólares (US\$ 651.967 dólares en el 2007, donde representaba el 72,16%), las ventas de la marca Zientte cayeron en 20%. Por el lado de los accesorios, vendimos US\$ 283.517 versus 251.532 en el 2007 . Esto nos demuestra que fue el rubro sofás lo que realmente perdió su sitio en el mix de ventas del negocio, ya que el rubro accesorios creció en un 12,72%.

El inventario fue principalmente adquirido de la empresa COLDISEÑO de Colombia, de donde importamos 3 contenedores de 20" y 3 contenedores de 40". Lo cual indica una fuerte disminución de compras al proveedor COLDISEÑO, ya que en el 2008 compramos US\$ 186.697 versus US\$ 327.507 en el 2007, es decir tuvimos una reducción en las compras a COLDISEÑO de 43%.

En lo que a accesorios se refiere, realizamos importantes compras principalmente en Estados Unidos, de donde trajimos productos como alfombras, obras de pared, floreros, centros de mesa y artículos para la decoración en general, destacándose como en años anteriores la gran acogida dada por los clientes al rubro alfombras. En el primer semestre, en el mes de Marzo realizamos un pedido por catálogo a viejos proveedores con cuyos productos nos había ido bien. Adicionalmente asistimos a la feria de muebles de High Point de donde pedimos un contenedor de 40 piés de accesorios que llegó en el mes de Julio. En el segundo semestre asistimos a una nueva feria en Las Vegas – Estados Unidos, denominada Las Vegas Market, en el mes de Agosto, donde compramos 3 contenedores: 1 de accesorios y alfombras, otro de Muebles de exterior de la empresa Modern Asia localizada en Filipinas, y un tercero de la marca Moe's , de la que ya habíamos traído un contenedor con anterioridad. El contenedor de Modern Asia llegó a Ecuador en el mes de Enero del 2009, y afortunadamente pudo ser desaduanizado con la legislación aduanera anterior, por lo que pagamos un arancel del 30%. Es una propuesta nueva y diferente a la de Zientte y esperamos tener buena aceptación por parte del mercado consumidor. En lo que se refiere al contenedor de Moe's , este contenedor se vendió con mucho menor agilidad que la primera vez, tratándose de imitaciones de muebles chinos; esto nos enseñó que en general nuestro cliente está abierto a las propuestas nuevas, y no acoge bien el producto que se encuentra exhibido por un tiempo prolongado.

En cuanto a los sofás hemos podido definir que nuestro público aprecia las innovaciones en modelos, pero que el momento de decidir sigue inclinándose por los modelos tradicionales, que son los que se venden con mayor rapidez.

Ventas.-

Las Ventas Netas del local Cumbayá en el 2008 fueron de US\$ 238.764, versus US\$ 316.932 en el 2007 y US\$ 263.338 en el 2006. Para evaluar las ventas del 2007 del local de Cumbayá se debe tomar en cuenta que en ese año, los primeros 5 meses, se facturó

AVB

en ese local todas las ventas “bajo pedido” de contenedores que llegaban de Colombia, aun cuando estas fueron realizadas por el local de la Coruña. Esto se dio debido a que el local de Cumbayá manejaba la bodega central dentro de su inventario, por lo que ese número es algo inflado. Sin embargo, si lo tomamos como referencia, vemos que en el 2008 se da una evidente caída en los ingresos de ese local, de 24,66%

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

Las ventas netas totales de US\$ 802.861 reflejan un promedio general mensual de US\$ 66.905 versus US\$ 75.292 en el 2007; habiendo sido el peor mes el de Octubre con US\$ 28.644 (US\$ 27.568 Febrero del 2007) y el mejor mes Septiembre con US\$ 134.949 (US\$ 100.173 en el 2007 también Septiembre fue el mejor mes). 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 2008 el costo de ventas fue de 49,87% versus 44,90% en el 2007; 50,69% en el 2006 y 48,54% del año 2005. Lo que quiere decir que este rubro creció en 5 puntos, lo cual probablemente responda a la necesidad de incrementar los descuentos para tratar de proteger las ventas en una industria en la que se notó gran agresividad en la política de descuentos.

Gastos del local.-

En cuanto al total de gastos del local Cumbayá frente a sus ventas, este fue del 43,16% en el 2008, (43,87% en 2007 y 39,21% en el año 2006). Por su parte, el local Coruña presenta un total de gastos del local frente a sus ventas del 31,68 % (33,16% en el 2007 y 29,44% en el 2006).

El resultado general de los gastos de los 2 locales es de 35,06% (36,81% en el 2007 y 37,30% en el 2006), número inferior al logrado en el año 2007.

El rubro más fuerte dentro de los gastos lo constituyen sueldos, honorarios y comisiones por ventas. Con respecto a este último rubro vale la pena notar que se distribuyeron US\$ 24.147 en el local de la Coruña, y US\$ 14.627,26 en Cumbayá, lo cual constituye un aliciente muy importante para las vendedoras y el personal que participa de esta comisión.

Gastos Financieros.-

En lo que se refiere a los gastos financieros, las comisiones a tarjetas de crédito representaron el 1,61% versus el 2,35% en el 2007, que significó una caída importante en el cobro por tarjeta de crédito, lo cual probablemente responda a los incentivos otorgados a nuestros clientes por compras en efectivo.

AVC

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

El año 2009.-

Iniciamos el año con medidas económicas complejas para el sector importador, dentro del cual se encasilla la mayor parte de nuestro negocio, por lo que el año 2009 será un año de mucha presión por mantener las ventas en un nivel saludable. Hemos ya establecido la necesidad urgente de incrementar los precios de los muebles a partir del mes de febrero en 24%, y hemos conseguido que la empresa COLDISEÑO nos apoye con un 10% de descuento en los precios de los muebles, de al menos los primeros 3 contenedores que compremos en el 2009. Esperamos poder conseguir se mantenga este descuento por todo el año, o al menos mientras las nuevas medidas arancelarias y salva guardia se mantengan.

Vamos a desarrollar el proyecto de factibilidad de iniciar con la elaboración de muebles a nivel nacional, utilizando la mano de obra de óptima calidad que existe en el mercado, combinada con un buen nivel de diseño y materiales provisto por nuestra empresa, para tener una opción en caso de que la venta de muebles importados no sea representativa, con las nuevas condiciones dadas por la subida de precios.

El principal propósito del año será defender nuestra posición en el mercado y lograr que el negocio siga operando de manera saludable, en espera de que las medidas arancelarias vigentes solo tengan un año de duración como se ha dicho.



María Luisa Barahona
Gerente General
DEJAVU S.A.

