

Quito, 17 de abril del 2013

ANTECEDENTES

1. RESULTADOS 2012

1.1 VENTAS

El ejercicio 2012 muestra un incremento en ventas del 236,25% en relación al año pasado el cual fue un año de crisis para la empresa. Esto quiere decir que las ventas subieron de un total de 332,953,64 USD en el 2011 a un total de 1,119,569,14 USD en el 2012.

A inicios de año, la empresa todavía no presentaba una recuperación importante en relación a los dos años anteriores. A partir del segundo trimestre del año, la empresa empieza a tener una recuperación importante en ventas la cual se ve reflejada al final del ejercicio 2012.

1.2 COSTOS Y GASTOS

Operación Decosa Muebles: Los Costos Totales de Producción durante el 2012 realizadas por la Operación Decosa son un 88%, en relación al monto de ventas de la Operación, esto significa un resultado positivo en relación al año anterior donde el costo superaba al monto de ventas.

Las cifras de Gastos alcanzan un total del 50,16%, esto quiere decir un incremento del 5,82% en relación a los 44,34% del año anterior. Esto se debe en mayoría por el incremento en general de la actividad tanto en ventas como en producción.





Operación Hufcor: La operación Hufcor también muestra recuperación debido a ventas de proyectos importantes y un control eficiente de costos. El total de costos fue del 46.83% del monto de ventas de la Operación Hufcor comparado con el 60% del año anterior, mientras que los gastos fueron del 12.06% del monto de ventas comparado con el 3.8% del año anterior. Esto denota que Hufcor se mantiene como una operación saludable para la empresa con grandes ventajas competitivas en el mercado.

Operación Topakustik: Esta es una operación nueva en la empresa con grandes oportunidades en el mercado, los resultados de este primer año en cuanto a costos son del 45.4% del monto de ventas mientras que en gastos es de 7.67% en relación al monto de ventas lo cual nos deja un resultado positivo.

2. PROYECCION 2013

Actualmente la compañía ha logrado tener una importante recuperación la cual ha permitido realizar inversiones en maquinaria y en el área de ventas lo cual nos permitirá trabajar con mayor eficiencia tanto en el área productiva como en el área comercial y seguir generando resultados cada vez mejores.

De igual manera estamos arrancando en el proceso para obtener una certificación ISO la cual nos ayudará a mejorar todo el esquema de procedimientos dentro de la empresa, esto nos permitirá tener más puntos de control que nos permitan evaluar cada área de la empresa con el fin de obtener resultados eficientes.

Por otro lado hemos introducido una nueva operación en la empresa la cual es Topakustik, un producto italiano que se complementa con los otros productos de la compañía. Es un producto nuevo, de altas prestaciones y gran diseño, con grandes posibilidades en el mercado. Esto lo hemos podido analizar a raíz de la primera instalación realizada durante el ejercicio del año 2012, lo cual nos abre una nueva ventana de oportunidades.





DECOSA - Maestros
Parque Industrial de Maestros
Calle 100 No. 1000
Tel. (506) 2222 1000
Fax (506) 2222 1000
E-mail: info@decosa.com

Hemos mejorado nuestro enfoque comercial dando fuerza a la utilización de redes sociales, página web, brochures y visitas personalizadas a posibles clientes y clientes actuales. Esto nos permitirá tener una mejor posición en el mercado.

Es de nuestro interés, dada la capacidad actual de la compañía, el incurrir también en el mercado Estatal, el cual presenta grandes oportunidades. Para esto, hemos contratado personal con experiencia en licitaciones, lo cual nos permitirá tener la oportunidad de participar en los proyectos del Estado.

Al momento seguimos trabajando en la continuación de proyectos importantes que iniciaron en el 2012 y continuarán durante el 2013. De igual manera contamos con una importante carpeta de clientes y futuros proyectos, ventas en las cuales estaremos trabajando con la finalidad de conseguir que la compañía siga recuperándose y generar un beneficio para todos los que trabajamos en ella. El esfuerzo será constante en todas las áreas para poder aprovechar eficientemente las oportunidades que se nos presentan.

Por lo demás la compañía ha sido respetuosa de la propiedad intelectual y de los derechos de autor.

Con estos antecedentes, pido a Uds. revisar los Estados Financieros y decidir sobre resultados.

Atentamente,

Camilo Cornejo

Camilo Cornejo H.

GERENTE GENERAL.

