

Quito, 27 de marzo del 2015

INFORME DE GERENCIA

DECOSA CÍA. LTDA.

ANTECEDENTES

En el año 2014 la empresa funcionó con normalidad, existieron proyectos importantes que permitieron que exista estabilidad laboral. Si bien el monto de ventas se redujo significativamente, se pudo tomar medidas de reducción de gastos y costos desde mediados de año, lo cual permitió que la empresa genere resultados positivos, considerando también la importante recuperación de la deuda con San Francisco Convenciones.

1. RESULTADOS 2014

1.1 VENTAS

El ejercicio 2014 muestra una disminución en ventas del 52.2 % en relación al año pasado. Esto quiere decir que las ventas bajaron de un total 1,380,814.77 de USD en el 2013 a un total de 658,091.88 USD en el 2014 tomando en cuenta tanto la operación de Decosa muebles como las de particiones Hufcor y revestimientos fonoabsorbentes Fantoni.

Si bien la fábrica se mantuvo en funcionamiento, existieron proyectos problemáticos de gran magnitud como es el caso de Aseguradora del Sur en el que se incurrieron en una cantidad importante de reprocesos que ocupaban capacidad productiva sin generar ganancias. Esto se fue corrigiendo durante el año, sin embargo la competencia cada vez más grande en el mercado complicó la obtención de una cantidad importante de ventas.



1.2 COSTOS Y GASTOS

Operación Decosa Muebles: Los Costos Totales de Producción durante el 2014 realizadas por la Operación Decosa son un 70.11%, en relación al monto de ventas de la Operación, esto significa un resultado negativo ya que no se logró mejorar las cifras del año anterior por motivos principalmente de reprocesos, el año anterior fue de 57% en relación al monto de ventas de la operación.

Las cifras de Gastos alcanzan un total del 18.7%, esto quiere decir una disminución del 67.58% en relación a los 86.28% del año anterior.

Operación Hufcor: La operación Hufcor muestra decrecimiento en ventas ya que no se consiguieron proyectos de magnitud similar al año anterior, sin embargo mantiene un control eficiente de costos. El total de costos fue del 58.3% del monto de ventas de la Operación Hufcor comparado con el 53.69% del año anterior, mientras que los gastos fueron del 5.48% del monto de ventas comparado con el 5.43% del año anterior. Esto denota que Hufcor se mantiene como una operación saludable para la empresa con grandes ventajas competitivas en el mercado.

Operación Fantoni: Al ser una operación relativamente nueva en la empresa y considerando la competencia China en el mercado, en este año no se ha conseguido ventas importante lo cual ha generado resultados en cuanto a costos del 41,72% del monto de ventas de la Operación Fantoni comparado con el 40.56% del año anterior, mientras que los gastos fueron del 4.6% del monto de ventas comparado con el 6.11% del año anterior. Esto se debe en su mayoría a los proyectos de Aseguradora del Sur y Concejo Municipal de Quito.

2. PROYECCIÓN 2015

Actualmente la compañía ha logrado arrancar el año con ventas pequeñas que han generado trabajo en los primeros meses del año y mediante contactos establecidos y el esfuerzo comercial, se ha logrado adquirir una carpeta interesante de posibles proyectos



lo cual son buenos signos para lo sucesivo del año, considerando también, que se logró recuperar el saldo pendiente de la cuenta de San Francisco Convenciones, la cual era una cuenta por cobrar de mucha importancia dado el monto de la misma. Esta recuperación nos permitirá mejorar los índices de la compañía. Por otro lado, la empresa se encuentra en un proceso de certificación de normativa ISO con lo cual se ha logrado regular todos los procedimientos internos de la empresa, esto nos servirá tanto para el funcionamiento interno como para imagen externa.

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 además de nuevas negociación para formar alianzas estratégicas que nos permitan establecer una red de distribución en las principales ciudades del país. Esto nos permitirá tener una mejor posición en el mercado. Por otro lado, estamos realizando los debidos análisis y estudios de mercado para proyectarnos a exportar inicialmente a Perú.

CONCLUSIÓN:

Al momento la empresa cuenta 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, impulsando de manera prioritaria los temas de ventas y certificación ISO.

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 H.

GERENTE GENERAL

