

Quito, 30 de marzo del 2017

INFORME DE GERENCIA

DECOSA CÍA. LTDA.

ANTECEDENTES

En el año 2016 la empresa tuvo una recuperación importante tanto en la operación de Hufcor como en la operación Decosa, lo cual representó estabilidad laboral al conseguir proyectos importantes que mantuvieron activa y constante la producción a pesar del alto costo generado por horas extras requeridas para cumplir con estos proyectos.

1. RESULTADOS 2016

1.1 VENTAS

El ejercicio 2016 muestra un incremento en ventas del 190 % en relación al año pasado. Esto quiere decir que las ventas subieron de un total 297,997.05 USD en el 2015 a un total de 866,765.20 USD en el 2016 tomando en cuenta tanto la operación de Decosa muebles como la de particiones Hufcor.

1.2 COSTOS Y GASTOS

Operación Decosa Muebles: Los Costos Totales de Producción durante el 2016 realizadas por la Operación Decosa son un 58.58%, en relación al monto de ventas de la Operación. A pesar de ser un resultado positivo en relación al 88.12% del año anterior, sigue siendo un porcentaje alto que debe ser mejorado, especialmente con un enfoque en reducción de horas extras mejorando la eficiencia del trabajo tanto administrativo como de producción.



Las cifras de Gastos alcanzan un total del 32,01%, este incremento se debe a que en el año anterior se realizó una reversión de cuentas incobrables por 169,675.62 USD y adicionalmente se consideró el monto de 81,388.04 USD por intereses ganados de la cuenta que teníamos a favor por el proyecto realizado para San Francisco Convenciones lo cual reducía significativamente este porcentaje. En el año 2016 la cifra sobrepasó su rango promedio debido a un incremento en personal y pago de comisiones mismos que fueron necesarios para generar el trabajo obtenido.

Operación Hufcor: La operación Hufcor muestra incremento en ventas ya que se consiguieron proyectos importantes a pesar de persistir el incremento en precios por salvaguardias, esto complica a que la operación genere montos superiores en ventas. El total de costos fue del 71.10% del monto de ventas de la Operación Hufcor comparado con el 81.6% del año anterior, mientras que los gastos fueron del 1,02% del monto de ventas comparado con el 4.33% del año anterior. A pesar de lo mencionado, Hufcor genera resultados positivos y se mantiene como líder en el mercado, el cual está mostrando una recuperación.

2. PROYECCIÓN 2017

Al momento la empresa está trabajando en proyectos que se venían concretando desde el año pasado, tanto en la operación Decosa como en la operación Hufcor lo cual ha representado un buen arranque en el 2017 a pesar de la incertidumbre generada en estos meses por el tema político. Cabe recalcar que se continua trabajando en nuevas estrategias de ventas y mercadeo que sin lugar a dudas generarán una imagen fresca y renovada de la empresa lo cual aportará a dar un importante impulso a la empresa tanto a nivel nacional como internacional.

Continuamos investigando nuevos nichos de mercado, especialmente el peruano, mismo que cuenta con una importante inversión en proyectos hoteleros, lo cual representa grandes oportunidades para exportar nuestro producto hotelero.

Es importante mencionar que las expectativas para la operación Hufcor también son altas dado el desmantelamiento anunciado de salvaguardias, esto lo estamos proyectando en nuestra estrategia de ventas lo cual ya ha generado buenas expectativas en nuestros clientes.



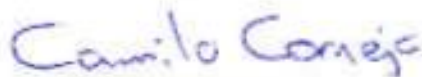
CONCLUSIÓN:

Actualmente la empresa cuenta con clientes importantes y trabajos en proceso que han generado estabilidad, situación que permite enfocarnos en cómo mejorar procesos y desarrollar nuevas estrategias de mercadeo y ventas que permitan un crecimiento importante para este 2017. La empresa se mantiene en el mercado, reconocida por su trayectoria, su calidad y su cumplimiento, lo cual representa una ventaja sobre la competencia. La meta es continuar generando trabajo para el bienestar de todos los que hacemos parte de esta empresa, innovando, tanto en procesos, como en imagen y especialmente en diseño para seguir brindando a nuestros clientes un producto de primera categoría.

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

