

Quito, 26 de abril del 2019

INFORME DE GERENCIA

DECOSA CÍA. LTDA.

ANTECEDENTES

En el año 2018 la empresa tuvo uno de los años más críticos en la historia de la empresa. El mercado de mobiliario de construcción decayó notablemente y las inversiones en el sector se vieron frenadas, afectando terriblemente al giro de negocio de la empresa, ya que para mantener ventas se tuvo que bajar precios con altos descuentos dando como resultado costos elevados en relación al monto de ventas. Adicionalmente, la situación de cobranzas no deja de ser complicada. Sin embargo, con la salida de ATU del mercado, se presenta una oportunidad importante en el sector de mobiliario de oficinas, lo cual se proyecta aprovechar con la distribución obtenida de la firma Famoc DePanel de Colombia. Se están realizando esfuerzos por consolidar el trabajo de los grupos comerciales externos mismos que empiezan a rendir frutos en este 2019.

1. RESULTADOS 2018

1.1 VENTAS

El ejercicio 2018 muestra un gran decremento en ventas del 69.99% en relación al año pasado. Esto quiere decir que las ventas bajaron de un total 816,638.00 USD en el 2017 a un total de 245,243.21 USD en el 2018 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 2018 realizadas por la Operación Decosa son un 104%, en relación al monto de ventas de la Operación. Es un resultado negativo en relación al 103% del año anterior. Es



Es un resultado que debe mejorarse especialmente con un enfoque en reducción de horas extras mejorando la eficiencia del trabajo tanto administrativo como de producción. Este resultado también se debe a la baja situación de ventas generadas en el año.

Las cifras de Gastos alcanzan un total del 79.28%, monto sumamente alto en relación al 24.9% del año anterior, esta cifra se debe a que se mantuvo una carga administrativa alta, respecto a lo cual ya se están tomando medidas con el fin de reestructurar la operación y optimizar recursos al máximo.

Operación Hufcor: La operación Hufcor muestra una importante reducción en ventas ya que hubo cierto freno en el sector constructivo y hotelero, en cuanto a inversiones lo cual complicó al cierre de algunas ventas previstas, con lo cual no se cumplió la meta de ventas establecida. El total de costos fue del 50.85% del monto de ventas de la Operación Hufcor comparado con el 65.36% del año anterior, mientras que los gastos tanto de ventas como administrativos fueron del 4.91% del monto de ventas comparado con el 15.03% 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 2018

Al momento la empresa está enfocándose en el nicho de mercado que deja ATU con su salida. Se está aprovechando la distribución de la firma Famoc DePanel para introducir la marca con fuerza en el mercado ecuatoriana. De igual manera se están realizando alianzas comerciales con tres grupos externos lo cual permitirá posicionar mejor la marca y generar las ventas requeridas captando la mayor parte de clientes posibles que ha dejado ATU, y de igual manera posibles ventas para incrementar la cartera de clientes de la operación Decosa y Hufcor.

Se ha llegado a un acuerdo de visitas en el año de parte de personal de Famoc DePanel con lo cual se busca fortalecer la operación en el país, esto nos permitirá desarrollar y evaluar constantemente una estrategia de ventas que nos permitirá posicionarnos mejor en el mercado. Al momento ya se cuenta con clientes importantes y primeros trabajos realizados respecto a la línea de oficinas que han generado y cumplido altas expectativas de nuestros clientes lo cual nos ha permitido tener un buen arranque de año.



Es importante mencionar que las expectativas para la operación Hufcor también son altas debido a los proyectos hoteleros y de convenciones en los que se ha trabajado desde finales del 2018 y están en camino de concretarse en este año.

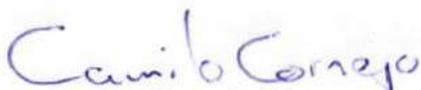
CONCLUSIÓN:

Actualmente la empresa se mantiene en el mercado, reconocida por su trayectoria, su calidad y su cumplimiento, lo cual representa una ventaja sobre la competencia. Es una etapa de recuperación y restructuración muy necesarias dada la crisis que atraviesa la empresa. Sin embargo las expectativas para este 2019 son altas debido a los proyectos que están por concretarse. La meta es generar más opciones que nos permitan competir en el mercado y mejorar la situación de ventas y liquidez de la empresa apoyándonos en las alianzas conseguidas con Famoc de Panel y los grupos comerciales locales para 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

