

INFORME DEL GERENTE GENERAL A LA JUNTA GENERAL ORDINARIA DE
SOCIOS DE LA COMPAÑÍA SERVIMAD CÍA. LTDA.

En el período 2011, se mantuvo el crecimiento económico del país (7,8%) más aún en el sector de la construcción que fue superior al 16%. Es importante observar que la tasa de créditos concedidos en el 2011 fue un 14,1% más alta que del período anterior. La tasa de crecimiento de la industria manufacturera presentó un alza de 5,5%. Este indicador pudiera ser más bajo aún si se tuviera una separación entre la construcción del sector público y el privado, pues es notorio que el crecimiento de la vivienda privada ha crecido en su oferta. Según datos de la Cámara de la Construcción el sector de la vivienda tuvo crecimiento muy leve (11%) sobre el año pasado.

No hay indicios de que el país entre en recesión ni que habrá crisis fiscal en el año 2012, pero hemos empezado a sentir las consecuencias por la expansión del gasto que se traducen en inflación. Pero en todo caso, pese a que será un año con movimiento político por las elecciones generales que se darán, pero creemos que será un año estable económicamente hablando.

De acuerdo a lo previsto, SERVIMAD Cía. Ltda. ha dado un giro importante en resultados, lo que demuestra que la estrategia escogida fue bastante acertada. Hemos dejado la producción y venta de puertas y nos hemos encaminado a una empresa solo de servicios industriales. La alianza con Muepramodul Cía. Ltda.



SUPERINTENDENCIA
DE COMPAÑÍAS

26 JUL. 2012

OPERADOR 24
QUITO

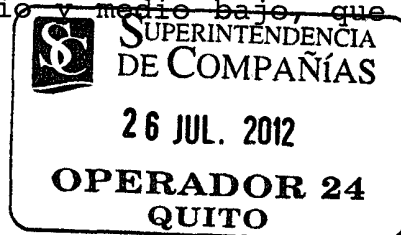
quien es en la actualidad los que fabrican el producto y nosotros realizamos los terminados ya sea termolaminado o lacado, ha dado buenos resultados.

Si bien la facturación neta ha tenido una disminución a \$368.027,74, es debido al cambio de estrategia comercial. En cantidad de m2 de procesamiento de termolaminado tenemos un incremento es de 25% aproximadamente, esta diferencia es significativamente importante porque eso significa que la empresa tiene un aumento real de producción.

Podemos apreciar que el incremento de ventas de servicios está sustentado principalmente en el crecimiento de la empresa Muepramodul y también de las restantes industrias.

Los gastos totales de la empresa han disminuido sustancialmente en las áreas operativas y administrativas, y por ende el resultado final bruto es positivo en \$ 22.346,43. El resultado neto luego de retirar el 15% a los trabajadores (\$3.351,96) y el 25% (\$10.350,89) de impuesto a la renta, nos queda US \$8.643,58 de utilidad neta y que queda a consideración de los socios. Sin embargo mi sugerencia es que la empresa necesita capitalizarse y por lo tanto ésta utilidad no debería ser repartida.

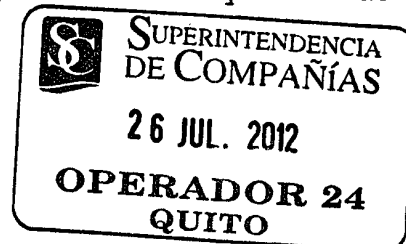
Para el 2012 se perfila también un año con crecimiento para el sector de la vivienda, debido a la liquidez de la banca y la inyección de recursos del estado, sin embargo esto está dado solo para vivienda de segmento medio y medio bajo, que



no es realmente el mercado nuestro y además es un mercado de precios bajos, por lo que esperamos que la facturación en este período será de bajo crecimiento y por ende los resultados no tendrán un incremento importante, pero en general será un año positivo.

Como mencioné anteriormente, en el mercado local vemos una tendencia a la venta hacia un segmento de estrato medio, es decir que el segmento alto donde la marca Hogar 2000 tiene mucha aceptación, ha disminuido su demanda. Por lo tanto la venta de proyectos de volumen pero con menor precio será lo que prime en los próximos meses. Nuestra estrategia es disminuir gasto operativo general, y salir al mercado con un producto más competitivo. No se prevén cambios importantes en la infraestructura de fábrica, sin embargo invertiremos en mejora del producto.

La productividad de la fábrica, que había sido el mayor problema que la empresa debió afrontar, mejoró notablemente en el 2011. Para el 2012 debemos continuar con los correctivos a los procesos productivo y de despacho y de la información de terminados y de productos especiales pues provocan enormes tiempos muertos y reprocesos con altísimos costos. Adicionalmente, a fin de no depender de la gestión de las industrias, vamos a apoyar la creación de un distribuidor de muebles que con marca propia promocionará muebles de acabado termolaminado y lacado en chapa de madera. Este tipo de distribuidor tendrá como objetivo generar franquicia de



tiendas que logren un incremento de volumen de nuestros producto. Servimad C. Ltda. no realizará ninguna inversión, que no sea el apoyar con la exhibición.

Para terminar, los balances se pueden apreciar todos los cuadros analíticos y les permitirá apreciar los elementos para el análisis que he realizado en este informe.

Muchas gracias


Carlos A. Maldonado Dávila
Gerente General

