

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

En el período 2012, se mantuvo el crecimiento económico del país (4,2%), el sector de la construcción fue 6%. Es importante observar que la tasa de créditos concedidos en el 2012 fue un 11,1% más alta que del período anterior. La tasa de crecimiento de la industria manufacturera presentó un alza de 7,2%. Este indicador pudiera ser más bajo aún si se tuviera una separación entre la construcción del sector público y el privado. Según datos de la Cámara de la Construcción el sector de la vivienda tuvo crecimiento muy leve (5,7%) sobre el año pasado.

No hay indicios de que el país entre en recesión ni que habrá crisis fiscal en el año 2013. Pero en todo caso, pese a que será un año con movimiento político por las elecciones seccionales que se darán, pero creemos que será un año estable económicamente hablando, aunque el gobierno vaya a incrementar su deuda pública en un 25% en relación al año anterior.

En el 2012, SERVIMAD Cía. Ltda. ha vuelto a comercializar las puertas de paso y cambiar de estrategia debido a que la alianza comercial con Hogar 2000 cambió, de forma unilateral, su postura al respecto, pues decidieron no comercializar este producto en proyectos de volumen debido a la rentabilidad. Debido a esto, hemos debido invertir en gastos comerciales, la puesta en marcha de un local comercial y hemos añadido a



la venta de puertas, la de closets y muebles modulares termolaminados o lacados teniendo como segunda línea los servicios industriales. La alianza con Muepramodul Cía. Ltda. se mantiene, ellos nos proveen de los productos en madera cruda nosotros realizamos los terminados ya sea termolaminado o lacado. Nosotros les vendemos puertas únicamente para ventas particulares.

Si bien la facturación neta ha tenido un aumento del 7,6% en los servicios industriales, la reestructuración de la estrategia se verá reflejada a partir del 2013, esto es debido a que el cambio se aplicó desde septiembre los contratos logrados en esos 4 meses son contratos cuya facturación será a partir del 2013. En cantidad de m2 de servicios termolaminado tenemos un incremento es de 12% 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 del número de clientes.

Pese al incremento en las ventas, los gastos totales de la empresa han aumentado sustancialmente en especial en las áreas comerciales y administrativas, por ende el resultado final bruto es ligeramente inferior al año pasado, sin embargo es positivo en \$ 17.718,98. El resultado neto luego de retirar el 15% (\$2.657,85) a los trabajadores y el



impuesto a la renta es \$5.019,05, nos queda US \$10.042,08 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.

Señalo que la empresa necesita recapitalizar la utilidad del ejercicio debido a los cambios o ajustes que hemos debido realizar utilizando la normativa NIIF que la ley ha impuesto a todas las empresas cuyos períodos de transición aplican desde el año 2011 al 2012 y que pueden apreciarse en el cuadro Conciliación del Estado de la Situación Financiera de NEC a NIIF que se adjuntó el año 2011 y cuyo ajuste se realizó al inicio del 2012. El ajuste neto al patrimonio de la compañía es de \$183.878,99. También se les adjunto el Estado de Cambios en el Patrimonio Consolidado donde se puede apreciar más claramente el desenvolvimiento del patrimonio de la empresa con los ajustes señalados. Estos informes de los Estados Financieros de la empresa, son los mismos que se presentarán, de ser aprobados por esta Junta, a la Superintendencia de Compañías. Cabe recordar que el año pasado, esta Junta aprobó los ajustes mencionados, sin embargo nuevamente se adjuntan los detalles de los mismos.

Considero importante señalar que la empresa se ha estado manejando con capital de trabajo el propio y los anticipos de los clientes, por lo tanto hasta la fecha no ha requerido de un crédito bancario, sin embargo considero que luego de éste



período 2013 se deberá evaluar un aumento de capital que refuerce la solidez de la empresa.

Para el 2013 se perfila también un año con crecimiento para el sector de la vivienda, debido a la liquidez de la banca pero sobre todo a la dinamia que ha método al sector el BIESS 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 y por ende los resultados si bien tendrán un incremento importante, no será en la misma proporción del crecimiento de las ventas pero en general será un año positivo. Lo que quiero decir es que debido a que en el mercado local vemos una tendencia a la venta hacia un segmento de estrato medio y bajo, la venta de proyectos de volumen pero con menor precio será lo que prime, aunque nuestra estrategia es no aumentar gasto operativo general, para salir al mercado con un producto más competitivo debemos sacrificar rentabilidad. No se prevén cambios importantes en la infraestructura de fábrica, sin embargo invertiremos en mejora del producto.

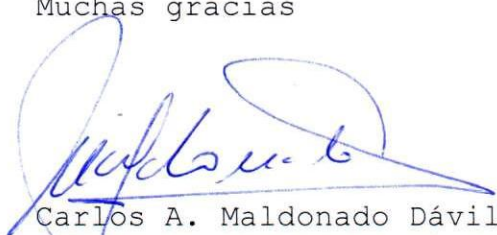
La productividad de la fábrica, que había sido el mayor problema que la empresa debió afrontar, mejoró notablemente en el 2012. Para el 2013 debemos continuar con los correctivos a los procesos productivo y de despacho y de la información de terminados y de productos especiales pues provocan enormes tiempos muertos y reprocesos con altísimos



costos. Adicionalmente, a fin de no depender de la gestión de las industrias y de una sola plaza, vamos a apoyar la iniciativa de tener un distribuidor de puertas en la plaza de Guayaquil y otro en Cuenca y que, con marca propia, promocionarán el acabado termolaminado y lacado en chapa de madera. Este tipo de distribuidor tendrá como objetivo. 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