

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

En el período 2013, se mantuvo el crecimiento económico del país 4,1%, el sector de la construcción fue 7,3%. Este indicador pudiera ser bajo aún si se tuviera una separación entre la construcción del sector público y el privado. En todo caso, los indicadores son similares al período anterior. Es importante observar que la tasa de créditos concedidos en el 2012 por el BIESS, fue un 1,1% más alta que del período anterior. La tasa de crecimiento de la industria manufacturera presentó una caída, sin embargo es alta todavía, esto es, 5,2% de crecimiento. Según datos de la Cámara de la Construcción el sector de la vivienda tuvo crecimiento de 5,7% sobre el año pasado, lo cual es tranquilizador porque está por encima de otros sectores de la economía. Si bien no hay indicios de que el país entre en recesión, es indudable que para el 2014 la economía tendrá una desaceleración y hay temores de que habrá crisis fiscal. En todo caso, pese a que será un año con movimiento político por las elecciones seccionales que se darán, creemos que será un año estable económicamente hablando, aunque el gobierno vaya a incrementar su deuda pública en un 30% en relación al año anterior.

En el 2013, 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, pues decidieron no comercializar este producto debido a la rentabilidad ni en ventas particulares ni en la rentabilidad es más alta. Debido a esto, hemos debido invertir en gastos comerciales. La alianza con Muepramodul Cía. Ltda. se mantiene por el momento solamente en dos puntos, ellos nos proveen de los muebles en crudo, para nosotros realizar los terminados y, por otra parte, nosotros les brindamos el servicio de termolaminado.

La facturación neta total ha tenido un aumento sustancial del 37,4%, pero sustancialmente es debido a que luego de que Hogar 2000 se retirara de la comercialización de puertas, nosotros hemos debido crecer.

facturación pero con producto y no servicio como en años anteriores. La cantidad de m2 de servicios termolaminado tenemos un incremento de 8,5% 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 similar al del pasado, sin embargo es positivo en \$ 18.054,42. Este es el resultado neto, luego de retirar el 15% a los trabajadores y el impuesto a la renta. Valor que queda a consideración de los socios. Sin embargo la sugerencia es que la empresa necesita capitalizarse y por lo tanto esta utilidad no debería ser repartida.

Señalo que la empresa necesita capitalizar la utilidad del ejercicio debido a los cambios o ajustes que hemos debido realizar utilizando la normativa NIIF al cierre del 2012 y que pueden apreciarse en el cuadro Estado de cambios en el Patrimonio Consolidado donde claramente se ve 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. Considero importante señalar que la empresa se ha estado manejando con capital de trabajo propio y los anticipos de los clientes, sin embargo debido al crecimiento en ventas, hemos requerido, en el segundo semestre, de un crédito bancario de \$30.000 dólares.

Para el 2014 se perfila también un año con crecimiento para el sector de la vivienda, debido a la liquidez de la banca pero sobre todo a

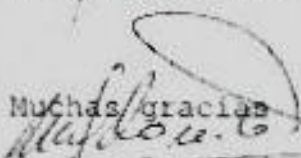
dinámica que ha metido al sector el BIESS y la inyección de recursos del estado, sin embargo esto está dado solo para vivienda de segmento medio y medio bajo, que no es realmente el mercado nuestro y además en un mercado de precios bajos y por ende los resultados si bien tendrán un incremento importante, no será en la misma proporción del crecimiento de las ventas porque los márgenes son más bajos, pero en general será un año positivo en el mercado local. Adicionalmente, la empresa ha emprendido negocios para exportación, que se verán reflejados en el 2014. Aunque la exportación no será de manera directa, sino a través de una empresa exportadora, será importante para nosotros por el volumen y la rentabilidad que representan.

Si bien no se prevén cambios importantes en la infraestructura de la fábrica, a menos que se consigan importantes negocios de exportación, sin embargo seguiremos invirtiendo en mejoras al producto.

La productividad de la fábrica, que ha sido el mayor reto que la empresa debe afrontar, mejoró muy poco en el 2013. Para el 2014 seguiremos continuar con los correctivos a los procesos de compras y producción. Adicionalmente, tal como se les informó el año pasado, a fin de no depender de una sola plaza, hemos impulsado 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. Al momento los distribuidores ya son una realidad y los resultados se verán en el 2014. Servimad C. Ltda. no realizó 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 Davila