

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

En el periodo 2017, el país desaceleró por completo su crecimiento económico, a niveles de 2.0%, pero en el sector de la construcción decrece 12.9% (este indicador pudiera ser peor si se tuviera una separación entre la construcción del sector público y el privado). Todo indica que fue un año negativo para la construcción de viviendas y en especial del segmento medio y alto, que es el mercado objetivo de nuestra empresa. Es importante observar que la tasa de créditos concedidos en el 2017 por el BIESS, se redujo sustancialmente en relación al periodo anterior que a su vez había decrecido en relación al 2015.

Según datos de la Cámara de la Construcción el sector de la vivienda tuvo decrecimiento de 12,9% sobre el año pasado, lo cual es alarmante porque está muy por debajo de otros sectores de la economía.

Técnicamente el país está en recesión y es indudable que para el 2018 la economía seguirá estancada y, por supuesto, la crisis fiscal es el principal problema que enfrenta el país, por lo que se espera medidas de reducción del gasto público y reduzcan subsidios, y como el sector público ha sido el motor de crecimiento, el crecimiento esperado es del 1%.

En el 2017, SERVIMAD Cía. Ltda. mantuvo su nivel ventas, e incluso tuvo un 16,9% más que el 2016, esto es debido a que el periodo anterior se facturaron 2 contratos especiales de alto volumen y muy atípicos. Estos contratos fueron conseguidos en el periodo anterior. El producto que ocupa el 90% de las ventas es la puerta de paso y muebles y el servicio de termolaminado que se facturó fue el 10% del total facturado. Es último es importante también pero apenas ha crecido 1% respecto del año anterior. Para lograr mejorar, hemos debido invertir en innovación y en comerciales, que nos permitirá tener una mayor entrada en el mercado. La alianza con Muepramodul Cía. Ltda. se mantiene pero solamente en un punto, me refiero al servicio de termolaminado y nada más. Esto debido a que hubo un cambio de propietarios en esa empresa y tienen una línea estratégica distinta. Como les mencionaba, si bien la facturación neta total ha tenido un buen nivel de ventas, pero la rentabilidad sigue siendo sumamente baja, lo que significa se está vendiendo con menor margen producto de los descuentos adicionales que estamos dando. Lo que quiero decir es que la estrategia comercial aplicada funcionó en cuanto a conseguir ventas pero no en cuanto a rentabilidad. En cantidad de m2 de servicios termolaminado tenemos un aumento versus el 2016 en 10,2% aproximadamente, esto significa que el producto termolaminado va se recuperó frente al melamínico debido a que bajamos el precio.

Pese al incremento en las ventas, los gastos administrativos y comerciales de la empresa se han mantenido, por ende el resultado final bruto porcentualmente es mayor al año pasado, es \$ 49559,60. Este es el resultado bruto, y luego de retirar el 15% a los trabajadores (\$ 7.433,94), el impuesto a la renta (\$ 14.737,16), y el 10% de reserva legal 2.738.85, tenemos un resultado disponible de \$24.649,65. Valor que queda a consideración de los socios. Sin embargo



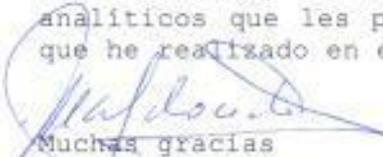
mi sugerencia es que la empresa necesita mantener liquidez y capitalizarse y por lo tanto ésta utilidad no debería ser repartida. Señalo esto, porque aún no goza de grandes resultados y su posición de liquidez todavía es frágil. Más aún debido a que nuestros clientes están manteniendo retrasos en los pagos.

Estos informes de los Estados Financieros de la empresa que presento, 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, ha sido insuficiente y hemos tenido la necesidad de requerir un crédito bancario de USD 50.000 que cuenta con la autorización de la Junta de Socios.

Para el 2018 se perfila un año extremadamente difícil, especialmente porque el sector de la construcción está muy decaído y porque la liquidez va a ir disminuyendo. Pronósticos especializados en la economía ecuatoriana, nuestro país sufrirá un estancamiento en el PIB. Esto hace que tengamos el periodo más crítico desde el 1999, en la construcción, año de la última crisis económica del país. El riesgo de una sobreoferta de bienes inmuebles es ya una realidad. Sin embargo, el gobierno nacional ha tomado medidas para que el BIESS y la banca privada concedan créditos muy blandos para viviendas, sin embargo esto está dado solo para vivienda de segmento medio bajo, que no es realmente el mercado nuestro y además es un mercado de precios bajos y por ende los resultados sufrirán un decremento importante, no será en la misma proporción del crecimiento de las ventas porque los márgenes son más bajos, pero en general será un año difícil en el mercado local y extremadamente difícil.

Servimad C. Ltda. no realizó ninguna inversión, que no sea el apoyar con la exhibición y para el 2018 se prevén cambios importantes en la infraestructura de fábrica, para innovar en el producto y mejorar en la productividad de la fábrica, que ha sido el mayor reto que la empresa debe afrontar. Para el 2018 debemos continuar con los correctivos a los procesos de compras y productivo.

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



Muchas gracias
Carlos A. Maldonado Dávila
15-10-2019