

CERRADURAS ECUATORIANAS S.A.

INFORME DE LA ADMINISTRACION

EJERCICIO ECONOMICO 2016

Señores Directores y Accionistas:

El año 2016, al igual que 2015 previsto, la actividad en 2016 del sector de la construcción sigue paralizado. Si bien el año 2016 han estado el SICIB no muestra ninguna señal de recuperación, dado se ha conformado por los grandes proyectos autorizados para el sector como la modernización del consumo, aumento de inversión tanto del sector público como privado, incrementos como la actividad turística. En la población, regulación de los créditos a los consumidores, etc.. Con tantos golpes, esta situación es tal que está más ligado al desarrollo de la actividad del año está relacionado con ellos, por lo que esperamos que en el corto plazo se pueda resolver con prontitud.

El sector de la construcción que sufre de retroceso del Banco Central del Ecuador, es el más afectado por la recesión (0.5%) en su PIB al finalizar el 2016, por lo tanto el aumento de la construcción decreció proporcionalmente en este último año, como resultado la comercialización de casas y departamentos se redujo en más del 40%.

Por otro lado hay la expectativa ante el evento mundial de fútbol que afectó principalmente a los sectores de la energía y la construcción que al medio de la temporada se da una oportunidad en la recuperación, pero que por lo que se muestra se está recuperando, pero no se está aún tan alta se presentará. Los sectores público y privado que se están uniendo para fortalecer el país.

La capacidad de recuperación y adaptación a los cambios que tienen las empresas del sector de la construcción será determinante para poder volver al mercado y sobrevivir a esta larga temporada de crisis.

Por lo tanto, estos antecedentes de la información logística en los últimos 12 meses en 2015 se relacionan con la siguiente:

- **Pasadísimo financiero:** Los 12 meses de exposición de los activos de 2015 de 144.115 que representa un 3,40% de la Ventas Netas y 12,20% de rentabilidad sobre el capital.
- El aumento continuo de USD 50,000 (8% del capital) de los activos de 2015 de 144.115 que representa un 3,40% de la Ventas Netas y 12,20% de rentabilidad sobre el capital.
- Si bien las ventas brutas del 2016 alcanzaron el 94,6% de presupuesto, la Utilidad planificada antes de Participación o Trabajadores e Impuestos de 134,5 al 200,8%.

- No obstante a las condiciones adversas, el resumen de cumplimiento de presupuesto 2018 es como sigue:

rubro	Presupuesto Oct. 2018	Real 2018	% Cumplido
Ventas Netas Consolidadas	3 700.000	3 402.683	91.9
Ventas Netas Explotación	2 040.000	1 963.836	96.3
Total Ventas Netas	5 740.000	5 292.945	92.2
Gastos	3 719.792	3 778.859	101.6
Gastos Administrativos y Gastos	1 811.000	1 568.853	86.6
Gastos No Operacionales	68.304	142.556	208.8
Gastos No Cuantificables	0	47.450	100.0
Jerarquías y Ajustes	346.488	817.910	236.1

El resultado de la cuenta de pérdidas y ganancias 2018 se cierra en un monto de USD 127.191, que representa un 50.7% de las Ventas Netas de 2018 más 10 años.

Cumplimiento de Ventas: En el 2018 las ventas no se redujeron a pesar de la crisis, mientras que se alcanzó un 94.9% de cumplimiento del presupuesto global. Las ventas de Explotación fueron de 96.3% de su presupuesto.

La Empresa recibió USD 32,841 millones de dólares por haber cumplido las metas fijadas en el Edicto de las compañías en el proyecto en el 2018.

Cumplimiento de Producción: Se alcanzó una producción de 286 455 unidades, que representa un 10.3% de la producción planificada para el 2018 que fue de 278.500 unidades.

El estudio realizado permite, una a más de mantener en buenos términos las provisiones para eventuales gastos o pérdidas de niveles requeridos, dando un incremento del 17.4 veces a la provisión de los accionistas de USD 154,814.77, como se detallará el cuadro siguiente:

DISTRIBUCIÓN DE UTILIDADES 2018

Utilidades del Ejercicio 2018 USC	341 810.14
(1) 15% Participación Trabajadores	(51 270.61)
Utilidades Netas	290 539.53
(2) 25% Impuesto a la Renta	(72 634.83)
(3) 10% Reserva Legal	(29 053.96)
Utilidad Neta	(86 148.26)
(4) 60% Gastos para Dividendo Accionistas	(51 688.96)
Saldo para Retención Capital	USD 94,814.74

De cada final de Utilidades distribuida, se otorgará a las acciones nuevas un 2% tomando en cuenta que la reforma de la Ley de Ingresos a la Firma también gravará a los dividendos.

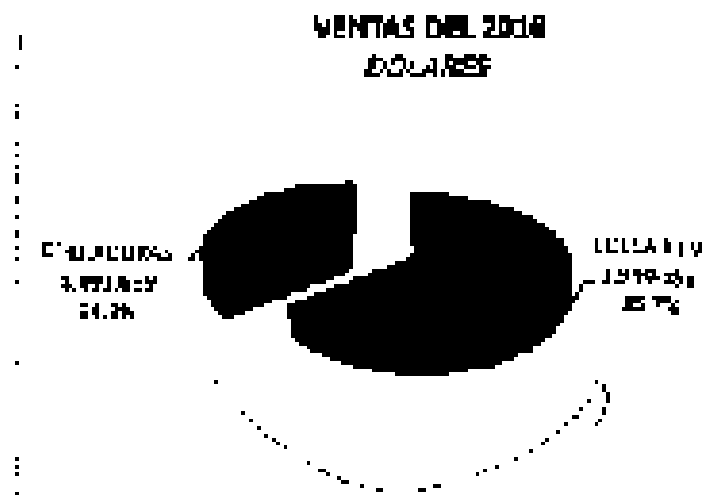
De acuerdo con lo dispuesto en el Art. Vigésimo Cuarto, del Reglamento Estatutario, el Consejo debe aprobar el Presupuesto de la empresa para el 2017, el mismo que se somete en extracto a continuación y en Anexo 3 al documento del AGC, para su análisis y aprobación en un cuadro de Flujo de Fondos en Anexo 3, relacionado con la aplicación del mismo.

PRESUPUESTO PRESUPUESTO 2017		%	
VENTAS NETAS	5,100,000	100.00%	
Costo Neto Ventas	(1,488,144)	29.18%	
	3,611,856		
CARGOS	1,751,509	28.72%	
Gastos y Beneficios	(927,490)		
Compañía VAPSA	(138,840)		
Administración	38,388		
Arrendos	(27,324)		
Servicio Básicos	(37,676)		
Seguros	(97,188)		
Utiles	(65,520)		
Impuestos y Contribuciones	48,200		
Utiles Empleados	62,130		
Suministros Oficiales	(17,160)		
Formación y Profesional	(21,000)		
Subsidiarias y Asociadas	(35,796)		
Proveedores y Mantenimiento	24,000		
Intereses Préstamos	(82,341)		
Indemnización P. y al	(90,000)		
Indemnizaciones	(24,000)		
Depreciaciones	47,400		
Impuestos en Seguridad y Salud	(12,000)		
Utiles	44,264		
JUICIO DE FUNDADO		342,038	9.25%

Presentamos como anexo los informes detallados de Ventas, Producción, Costos y Gastos, Cobranzas, que esperamos contribuya a la información a los señores Accionistas con respecto a las actividades de VESA en el 2013.

1. ANÁLISIS DE VENTAS

Las ventas finales de Cerraduras Eschmalzer S.A. en el 2018 fueron de USD 5'132.545, de las cuales de cerraduras se vendió un total de USD 3'431.009 que representan el 66,8% de las ventas totales, y de la línea de EDESA y 17% USD 1'543.036 que representa un 30,2% de las ventas totales.



Como se puede observar en el gráfico anterior, las cerraduras EDESA y otras cerraduras importadas y las de producción nacional representan un 34,4% del presupuesto de 2018, en cambio en la línea de edes y 17% se a cargo el 35,4% del presupuesto.

En cuanto a la distribución de las ventas por región, tenemos que en la Región 1 se ejecutó el 57,7% y en Región 2 el 32,3%.

Hoy que destacar que las cerraduras EDESA importadas se venden USD 2'103.514, que representa el cumplimiento de 58,2% del presupuesto, presupuesto que fue de USD 3'620.400, las cerraduras Kwikset ejecutó un 65,6%, las cerraduras Ingersoll se vendió el 52,7% de lo presupuestado y las de producción nacional que tuvo una venta de 95,4%, producidos en el extranjero están dirigidos a la industria nacional de cerraduras y se a encontraron en su mayor parte en sistemas de cerradura por tarjeta de ingreso, del gobierno.

En cuanto al producto nuevo, cerraduras tecnológicas de la marca Nova, se alcanzó una venta de USD 101.777, que es el 1,9% de las ventas totales, considerando que el 3,57% representa el margen de utilidad de 2018.

Además, las certaduras de sobregiros y a 1221 SS BK, fueron canceladas dentro del plazo de vencimiento CESA impuestas luego de apenas en Noviembre de 2016.

La división de grifera y sanitarios de la Sonora F.V. que si bien es una línea de negocio competitiva y consecuentemente de alto potencial, debido a su alta personal y la misma infraestructura de recursos, sin embargo todavía no ha dado el resultado esperado. Se venían en el 2016 alcanzando a US\$ 217.654 pero esperamos que los próximos logren a superar de US\$ 500.000.

En Anexo D se adjuntamos el informe de ventas en 2016 con un desglose detallado de las ventas por tipo de clientes y productos.

2 ASPECTOS ADMINISTRATIVOS

- 2.1 En el año 2016 el departamento de Crédito y Cobranzas ha logrado una adecuada reducción de los rubros de costos de control, minimizando los riesgos en la administración de créditos a los clientes a nivel nacional.

Dejamos constancia que de acuerdo a las Normas Internacionales de Impugnación Financiera (NIIIF), la empresa tiene provisiones a 100% de cobertura de créditos por un monto más de 365 días, por lo tanto no afecta el financiamiento a los resultados del año 2017, en caso de que no se obtenga algún valor.

Los días de inventario al 31 de Diciembre de 2016 se ubicaron en 71 días de lo que nos hemos visto obligados a ampliar los plazos a 60 y 90 días en algunas empresas para ampliar las de cancelación para poder vender en el mercado, evitando como aún mercancías también se atresora en los paises por el CBO de la crisis en el país.

En Anexo E adjuntamos un informe detallado de la gestión realizada por el departamento de Finanzas y recomendaciones para el 2017.

- 2.2 Hay que destacar la posición de Contraloría de la empresa en la vigilancia de cumplimiento de las políticas y procedimientos determinados por la Dirección de la compañía, en el control y monitoreo permanente de las cuentas por cobrar a clientes, control oportuno sobre las obligaciones tributarias y el control y seguimiento de la aplicación de las Normas Contables de Inducción Financiera (NIIIF). El informe de actividades de Contraloría en el 2016, se puede observar en Anexo F.

- 2.3 Mantener actualizado el registro de Seguridad y Salud en el Trabajo y la Seguridad y Salud Ocupacional de la Empresa, conformados dentro de los lineamientos exigidos en la Ley de Normativa Legal del IESS y del Ministerio de Relaciones Laborales, y estamos preparados para cualquier auditoría del sistema implementado que lo hemos realizado con el apoyo técnico de la empresa Sistema Ecuador Consultores S.A. Ltda.

Los trabajadores se encuentran comprometidos con esta gestión, en particular con respecto, los responsables del sistema y control, quienes determinando sus actividades con disciplina, tanto en su estructura como en sus metas es la gama de emergencia.

Informa al C.A. que la implementación según año, acciones y medidas con el Sistema de Gestión, se dio a quienes tiene un sólido programa de capacitación a través del Comité de Organización (CO) en la empresa.

Resolución aprobada por el Ministerio de Trabajo al Reglamento Interno de Trabajo y el Reglamento Interno de Seguridad y Salud Ocupacional de Empresas Comerciales S.A.

- 2.4. COSE Financiera año 2016 por un monto de \$50 2'283,545 que representa una disminución del 0% en relación al 2015. Para el 2017 se planifica reducir solo al 20.7% de disminución 4.03 de millones de dólares y el 0.7% de disminución el resto de los millones.
- 2.5. En el 2016 se estableció la implementación del nuevo Sistema Informático Venture. Con nuevo sistema de pago, para que el grupo general pueda contar con información oportuna y precisa para la toma de decisiones, a fin que se pueda mejorar el control de las operaciones.
- 2.6. Se redujo el personal en 11 personas en el año 2013, en las áreas de finanzas, personal de la planta y de administración y ventas, todos que fueron voluntarios. Entre las personas no voluntarias se dio la opción de que se pudiera reducir las prestaciones.
- 2.7. La empresa ha cumplido oportunamente con sus obligaciones tributarias, financieras al día en la presentación de las declaraciones de impuestos, en forma informada, con diferentes instituciones públicas.

Apoyándose se puede observar los Estados General y de Resultados al 31 de Diciembre de 2016 comparados con el 2015, de los mismos que más adelante se van a presentar brevemente algunos rubros.

CERRADURAS ECUATORIANAS S.A.

BALANZES GENERALES AL 31 DE DICIEMBRE DE 2016 Y 2015

(Expressed, and in thousands of dollars)

	2016	2015
ACTIVOS		
ACTIVOS CORRIENTES		
Caja y equivalentes	81.200	71.557
Cuentas	7.102.609	979.661
Inventarios	2.263.143	2.425.436
Otros Cuentas por Cobrar y Cuentas por Pagar	85.798	25.611
Total Activos Corrientes	8.632.750	3.402.265
EDIFICIOS Y TERRENCIOS	334.385	347.754
MAQUINARIA Y EQUIPO	127.723	170.640
INVERSIONES EN ACCIONES	30.336	50.668
OTROS ASIVOS	1.570	2.340
TOTAL DE ACTIVOS	<u>9.126.794</u>	<u>3.973.668</u>
PASIVOS Y PATRIMONIO		
PASIVOS CORRIENTES		
Obligaciones Bancarias	552.355	417.220
Proveedores	450.593	501.270
Otros Cuentas por Pagar	371.703	225.208
Total Pasivos Corrientes	<u>1.374.651</u>	<u>1.143.704</u>
PASIVO A LARGO PLAZO	1.027.152	1.027.427
PATRIMONIO DE LOS ACCIONISTAS	<u>2.111.781</u>	<u>2.111.781</u>
TOTAL DE PASIVOS Y PATRIMONIO	<u>4.513.584</u>	<u>4.282.912</u>
 Irene Teresaca Rojas Gerente General	 Gabriela Rodríguez Gerente General	

GUERRINERAS ECUATORIANAS S.A.

ESTADOS DE RESULTADOS
POR LOS AÑOS TERMINADOS AL 31 DE DICIEMBRE DE 2014 Y 2015
(Exprimidos en millones de dólares)

	2015	2014
VENTAS NETAS	5,432,054	5,622,533
COSTO DE VENTAS	4,473,283	4,708,609
MARGEN BRUTO	958,771	913,924
GASTOS DE ADMINISTRACIÓN Y VENTAS	1,333,535	1,351,939
UTILIDAD EN EMPAQUES	389,800	407,255
OTROS INGRESOS (GASTOS)		
Gastos Financieros	(142,553)	(94,117)
Otros Gastos	(20,254)	
Otros Ingresos	112,511	25,150
Total	59,864	27,807
UTILIZANTES DE PARTICIPACIÓN TRABAJADORES E IMPORTE A LA RENTA	346,110	479,058
MENOS:		
Participación Trabajadores	(52,411)	(55,044)
Impuestos a la Renta	(43,045)	(100,829)
Total	(95,456)	(155,872)
UTILIDAD NETA DEL AÑO	106,627	172,568


Ing. Jaime Fernando Rojas
Gerente General


Srta. Stephanie Calvillo
Gerente General

El Costo de Ventas

El Costo de Ventas en el 2016 fue de \$3.500 de las Ventas Netas, que representa una disminución de 0.9% frente a lo presupuestado que fue de 3.517%.

Los Gastos de Gastos

Correspondiendo a los Gastos Administrativos y de Ventas, fueron del 26.9% de las Ventas Netas, que representa una disminución del 3.3% del porcentaje presupuestado que fue de 30.2%. Particularmente los gastos frente al estacionamiento, quedo a cero, sin embargo la disminución del monto de Ventas en línea con la disminución del porcentaje de gastos frente a las Ventas.

Los Gastos Financieros

Este cuenta principalmente los intereses de obligaciones bancarias y de otros instrumentos, representó un 2.3% de las Ventas Netas, que en el 2015 la actividad se dio en US\$ 242,352.

El Patrimonio

El Patrimonio contable de la Empresa al 31 de diciembre de 2016 alcanzó a US\$ 2'210,743, que representa un incremento de 4.7% con relación al 31/12/2015.

Indicadores Financieros

INDICADOR	AÑO 2016	AÑO 2015
Índice de Liquidez	5.22	3.09
Índice de Solvencia	2.54	2.89
Punto de Equilibrio	1.20	0.88
Coeficiente de Tolerancia	1.05	1.07
Activo Pasivo a Largo Plazo	0.55	0.55
Deuda a Largo Plazo en Dólares	75	50
Indicadores Financieros		
Activo Pasivo a Largo Plazo	38.28	38.28
Capital Neto/Ventas Netas	6.38	7.84

Como se podrá observar en el cuadro anterior, los indicadores financieros obtenidos en el presente ejercicio reflejan que la empresa mantiene un buen nivel de solidez

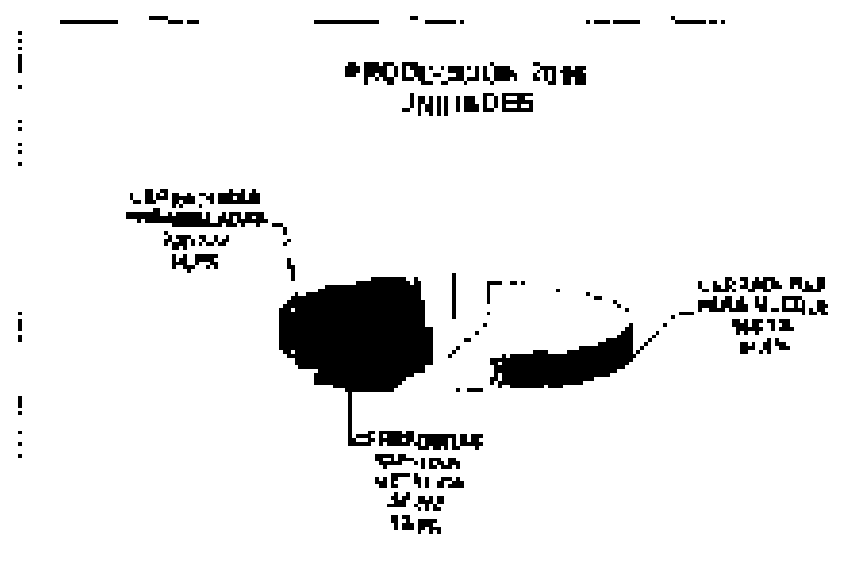
económicas y financieras, por lo que algunos han mejorado con relación a los de año 2015.

Debemos resaltar que 2016 es la *octava temporada ganadora* por las políticas del gobierno y gracias a ello la empresa ha logrado mantener sus niveles de Utilidad Bruta y Neta, elevándose a una 30.65% y 8.85% respectivamente, gracias a que hemos logrado controlar estrictamente los costos de producción y los gastos.

3. ASIENTOS TIPOICOS

3.1 La producción y ensamblaje de cerraduras en el año 2016 alcanzó a 288,440 unidades que representa el 102.6% del presupuesto, lo que nos permite comenzar satisfactoriamente para cumplir con los clientes.

3.2 La producción del año 2016 fue suficiente para alcanzar 159,200 cerraduras de muebles, 38,000 cerraduras de cerradura metálica y un máximo de 305,000 cerraduras ensambladas. El cumplimiento logrado es de 256,120 cerraduras de mueble que representa el 117.5%, 30,218 cerraduras de cerradura metálica logrando el 100%, 2,018 cerraduras ensambladas y el ensamble de 170,132 cerraduras que representa el 100.1% con relación a lo planeado. En 2016 se puede observar el máximo cumplimiento en producción.



3.3 La inversión en maquinaria al momento no se ha podido disminuir a pesar de las ventas de 350, por lo que se debería analizar el nivel de venta proporción con productos nuevos, o productos que se pueden obtener a menor precio por la mano de obra y equipo utilizados en CDCA.

- 3.4 En forma de cambios de personal de la empresa, se designa un funcionario responsable de las 6 estaciones, en cambio Chevrolet NPS del año 2005, con 450.000 kilómetros recorridos a la hora de ser inspeccionada para el año 2008 la dejó con 430.000 kilómetros recorridos, empezando a presentar problemas mecánicos y algunos de repuestos. Adicionalmente, la altura de algunos combis llega hasta como solo un centímetro hasta de 12 años, lo que afortunadamente se le cambia no sería un problema para el segundo término 2008 en un momento en su inspección, solo tener combis por parte de total.
- Las 1000 unidades que quedará con estructura de seguros contra todo riesgo con el SEAT en Colombia y a Chevrolet NPS, mientras que el Rodete se inspecciona por ver si todavía podría ser utilizado para nuevo tipo de dispositivos dentro de las 1000.
- Por lo tanto la empresa debe financiar a compra de una furgoneta para trasladar dentro de la ciudad y un camión tipo 5 similar.
- 3.5 Actualmente inspecciona en la preinspección sobre los 35 años de antigüedad de la flota de los buses. En el momento en que los técnicos hidráulicos y eléctricos ha permitido su funcionamiento normal en ambas el año 2008 en cualquier caso no existe un equipo técnico que cubra algún problema que podría presentarse en el futuro.

4 PRESENTATION NAME EL 2017

El país se encuentra frente a un escenario muy difícil en lo social, económico y político, que ha creado un ambiente de incertidumbre e inestabilidad para el desarrollo de la actividad productiva y la sustentabilidad de los negocios. En ese contexto 2017 será año de retos, y *comercializadores* como CESA se enfrentarán su presupuesto. *Los desafíos* de 2017 son: *el fortalecimiento*.

La actividad económica en el municipio habrá un menor estancamiento que el registrado en 2016, pero la actividad seguirá en un nivel bajo debido a la despostrucción de la economía por causas generadas en la crisis de 2009, una vez más a través de la crisis de 2017, y por la crisis de 2017, y por la crisis de 2017, y por la crisis de 2017.

41 REPUBLIC OF COLUMBIA 2017

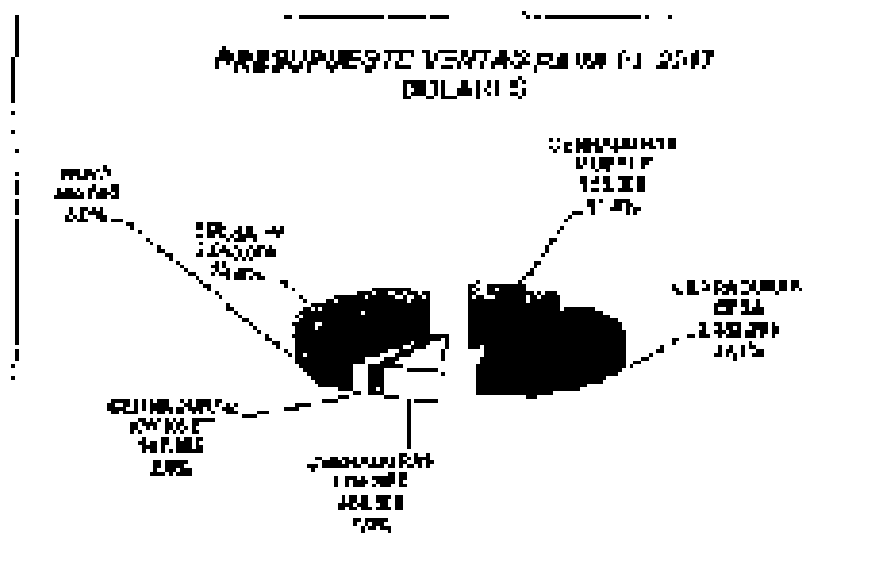
Com estas ambigüedades se clarifica un aspecto crucial de valores: los de USD 9.200.000, con un incremento del 12,8%, fábica a los valores reales del año 2005-06.

Queremos dejar constancia que el cumplimiento del presupuesto de ventas nos exige incrementar la importación de partes y piezas de cerraduras para que EUSA lo asegure y que proveedores del exterior y por ende podamos seguir cumpliendo con la necesidad urgente para las instalaciones.

Los cambios contemplados en la programación de las ventas en dólares para el 2017 frente a las ventas del 2016 requieren: Un aumento de las ventas de cerraduras de muerta en un 5.0%, incrementar las ventas de cerraduras de cerro importadas en un 11.7%, un incremento del 3.7% en Lokasol y un leve incremento en EUSA-FV de 0.3% mientras que EUSA-FV se incrementa un 3.3% para cumplir con el presupuesto exigido por el proveedor. La comparación de las ventas presupuestadas por línea para el 2017 será como sigue:

LINEAS	VENTAS DOLARES 2016	PREPUESTO DOLARES 2017	VARIACION %
Cerradura Muerta	688,808	723,000	5.1
Cerradura Cerro	2,135,374	2,387,205	11.7
Cerradura Lokasol	3,517,954	3,647,801	3.7
Cerradura Muerta	188,512	197,350	4.7
Cerradura Viro	1,017,727	1,066,000	4.7
Las Cerraduras	3,632,887	3,861,000	6.3
EUSA-FV	1,940,655	2,009,000	3.5
TOTAL	5,432,845	5,810,000	6.9

Finalmente la distribución de las líneas en el total de ventas, tenemos que las ventas de cerraduras representan el 66.6% del total de las ventas el 39.1% por cerradura Cerro, el 12.8% cerradura de muerta, 7.0% cerradura Lokasol, 2.0% cerradura Viro y 5.9% las cerraduras tipo económicas importadas. La EUSA-FV tendrá una participación del 33.4% del total de ventas. A continuación presentamos el gráfico de 1996mm:



ESTRATEGIAS DE VENTAS PARA EL 2017

- Hasta el mes de junio de este año, los costos de los productos, tanto importados como de producción nacional, mantuvieron un incremento ya sea por la inflación de las submaterias arancelarias o por incrementos de costos de importación de materia prima e insumos, y costos de ensamblaje, debido a la dificultad que se presenta por no poder cumplir con la normativa para importar productos, por lo que debemos aprovechar, principalmente partes y piezas y ensamblarlas nacionalmente.
- Continuamos teniendo planificado realizar importaciones de partes y piezas de caraduras con lo cual mantendremos la capacidad de armar aproximadamente 160,000 caraduras.
- Realización de promociones y liquidaciones intensivas de productos de menor margen de utilidad de acuerdo a los 9500 productos que tenemos en inventario.
- Continuaremos con la introducción de líneas de las 6000 y 7000 manteniendo como la línea principal de venta.

Seguimos buscando la introducción de nuevas líneas importadas al conglomerado CERA, tales como:

Caraduras de aluminio, en dos modelos, y acabado AL

Nuevos modelos de equipos de limpieza

Equipos de limpieza de superficies de concreto

Equipos de limpieza de concreto

- Este año se mantendrá el Catálogo y el baguete VITE. Se realizarán unas 60 fotografías de cada tipo de caradura.

- Se realizará un estudio de mercado para implementar un mejor servicio y poder ofrecer más productos nuevos en las principales ferreterías.
- Se realizará una campaña de promoción en las ferreterías más importantes, acompañada de material publicitario, entrega de muestras y capacitación.

Con la colaboración del Jefe de Ferretería de Guayaquil, esperamos un mayor crecimiento de la Región II, en cuanto a crecimiento de la oferta y ventas, a la vez que mejoramos y sales mensuales e in sumas y la oferta de todo a la vez para seguir mejorando.

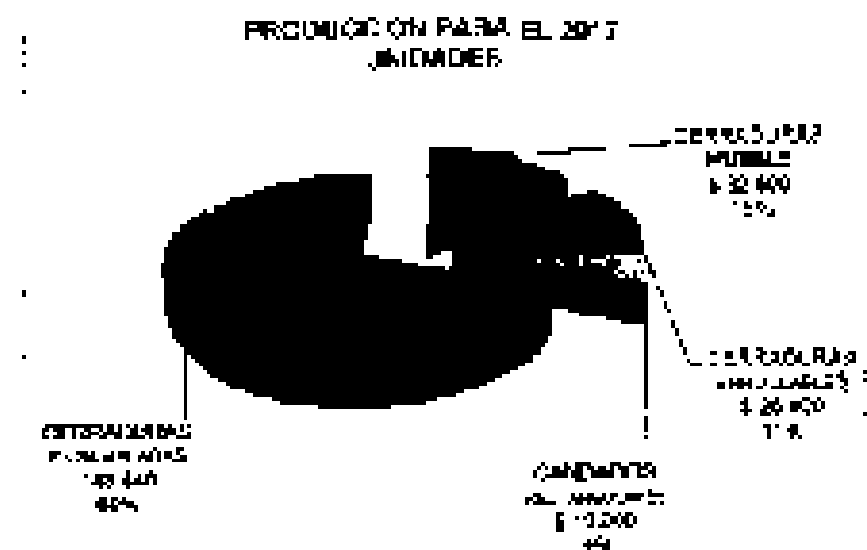
- Hemos conversado del importante aporte brindado con el estudio de mercado realizado por el Sr. Juan Carlos Salazar, previo a la determinación del Pronóstico de Ventas y Producción para el año 2017. Agradecemos las recomendaciones planteadas y que se refieren al análisis del comportamiento de C&A en el sector, así como el crecimiento de la oferta por el crecimiento. Analiza los canales de distribución y análisis de Mercado y Comercialización.

4.2. PRONÓSTICO DE PRODUCCIÓN PARA EL 2017

La producción para el año 2017 alcanzará a 218.640 unidades, de las cuales 67.500 unidades corresponden a producción cerámica y cerámica y 143.440 unidades de cerámica en el sector. cifra que es suficiente con el inventario existente para cubrir las ventas planificadas para este año y garantizar el stock por una actividad inmediata.

La oferta de cerámica es suficiente en el 2017 alcanzará una producción de 52.500 unidades, las cerámicas por norma nacional alcanzará a 25.000 unidades, más 20.000 unidades rectangulares, y se estimarán 143.440 unidades en el año.

La distribución de la producción en unidades para el 2017 se refleja en el gráfico siguiente:



PROYECCIÓN DE COSTOS 2017

Los Costos para el 2017 representarán un 95.2% de las Ventas Nuevas, disminuyendo un 1.5% al obtenido en el 2014 que fue del 96.8%. Queremos destacar que esta proyección incluye posibles cambios que se originen por la aplicación de los ajustes financieros al minor del sistema cambiario y cumplimiento de la normativa vigente hasta la fecha para las importaciones.

PROYECCIÓN DE GASTOS ADMINISTRATIVOS Y DE VENTAS 2017

Representan el 27.4% de las Ventas Nuevas de la compañía (95% al 27.2%) con una disminución del 1.5% de los gastos del 2014. Los Gastos Financieros representan un promedio del 1.3% por el uso de los intereses de hipotecas y créditos comerciales.

PROYECCIÓN DE RESULTADOS AL FINAL DEL 2017

De no presentarse eventos extraordinarios por parte del mercado o de las políticas económicas nacionales, se estima obtener al finalizar el año una utilidad antes de depreciación, amortización e impuestos de US\$ 342,000, que significaría un 6.8% del total de Ventas Nuevas del año o un 25.5% del Capital Social de la compañía en acciones a US\$ 1,500,000.

5. ASPECTOS GENUINOS

Para el 2017, las perspectivas de ventura de la construcción no son positivas. En general, existe un clima de pesimismo por la recesión del país y seguramente el último en recuperarse. Entre diversos que este año va a ser de situaciones económicas, políticas y sociales, lo que provoca a que el ventura de la construcción permanezca débil durante todo período.

Sin embargo la Administración de la empresa mantendrá su firme propósito de hacer por lograr los metas planteadas.

- 5.1 Con relación al programa de enseñanza de ventura GEC, implementado directamente por la corporación Geotécnica Brava de los Estados Unidos a través de la División Regional de América Latina, Pacifico del Sur, tenemos conocimiento que los primeros días de Enero de este año, luego de varias conferencias y varias procedimientos a dar el visto bueno para firmar el contrato, sin embargo el mes de febrero una firma que estaba a la espera de la modificación de la corporación. Dado a que de acuerdo que en el presupuesto que estamos planteado en este informe, no se contempla a esta programa de enseñanza de ventura. En caso de una eventual, procederemos a realizar una ampliación de presupuesto.
- 5.2 Seguiremos apoyando con todos los recursos humanos, materiales y económicos para apoyar el Sistema de Gestión de Seguridad y Salud Ocupacional de la Empresa, tomando en cuenta los fundamentos del Sistema de Auditoría de Riesgos de Trabajo (SART) y evitando en el futuro sanciones de la Agencia de Regulación Laboral, a la EPA.
- 5.3 Continuaré ejecutando un plan para mejorar el trabajo de fondo de la empresa, a través de la ejecución de programas sistemáticos para el control y reducción de la tasa de más de 90 días, así como la reducción de producción de baja calidad y desperdicios.
- 5.4 La empresa debe recibir un estudio de reestructuración tanto del área de producción como de área administrativa para reducir costos, a la vez que se debe analizar las fuentes de financiamiento para el éxito.

Como se puede observar, hemos planteado varias acciones, que esta año un gran compromiso en diferentes actividades y apoyo de los colaboradores para cumplir con estos propósitos.

G. CUMPLIMIENTO DE LAS DISPOSICIONES DE DIRECTORIO Y DE LA JUNTA GENERAL

La Administración de la Compañía declara su gestión de conformidad con las disposiciones determinadas en las Juntas Generales y en el Directorio, por lo tanto la empresa cumplió con las normas en los campos comercial y administrativo, así como con las expensas, labores, tributos y de empujones, y otras de ley legal.

Exhibimos nuestro apuntamiento a los miembros del Directorio que fue en el congreso de 2024 y se efectuaron el congreso para el 2024 para poder cumplir con las obligaciones, obligaciones y deberes financieros en momentos en que las obligaciones en el año económico 2024 así lo exigieron.

Atentamente,
 La Gerencia de la Compañía S.A.
 Ing. Jorge Fernando Rojas
 GERENTE GENERAL

Quito, Abril de 2024

