

Quito, 10 de enero del año 2015

Señores Socios
EMPRESA ROMERAL CIA. LTDA.
Ciudad.-

Estimados Socios:

De conformidad con lo dispuesto por el Art. 124 de la Ley de Compañías, presento a su consideración, el informe de la labores de mi representada por el periodo fiscal del 2014.

INFORME DEL GERENTE POR EL EJERCICIO FISCAL DEL 2014

1.- Cumplimiento de los objetivos previstos para el ejercicio económico del 2014.

El ejercicio fiscal 2014 nos permitió cumplir con el objetivo que se había planteado la compañía de adquirir una nueva línea de negocio, que corresponde a la fabricación de vidrio cámara, productos de acero inoxidable, aluminio y PVC. Si bien el acercamiento con la empresa hermana Luis Guillermo Romero Salas e Hijos Cia. Ltda. fue con la meta de fusionar las dos compañías, una vez que se planteó la necesidad de Luis Guillermo Romero Salas e Hijos Cia. Ltda. de convertirse en holding, se optó por adquirir la línea de negocio global, lo que le permitirá a empresa Romeral Cia. Ltda. durante el ejercicio fiscal 2015, ampliar su gama de servicios y productos. En este afán, adicionalmente Romeral adquirió un stock importante de materia prima especialmente PVC que nos permita entrar al mercado de provisión de productos en PVC y vidrio para vivienda.

En lo que respecta a la meta comercial, aquella fijada para el año 2014 fue cumplida a cabalidad, lo que supone la posibilidad de plantearse metas aún mayores para el ejercicio fiscal 2015. Debe anotarse que la meta comercial fue cumplida en negocios cerrados algunos de los cuales se desarrollarán durante el 2015, lo que traslada la facturación al siguiente ejercicio fiscal con la consecuente afectación en los resultados de la compañía. Es por ello, que para ejercicio 2015 se procurará cerrar negocios comercialmente y desarrollarlos en el mismo ejercicio fiscal, de tal forma que lo comercial se refleje en los resultados financieros y se pueda evidenciar la efectividad de las labores.

El 2014 ha sido un año en el que la compañía ha adquirido activos productivos para instalación, lo que nos ha permitido agilizar y mejorar los costos y tiempos de instalación de ventanería. Estas adquisiciones nos permitirán a futuro obtener obras más complejas y desarrollarlas en menores tiempos, cumpliendo los requerimientos que actualmente el mercado demanda.

De igual forma se adquirió un camión que mejora la logística en la ciudad de Quito, y su vez permite a la compañía realizar viajes para la entrega de bienes en la ciudad de Guayaquil, y otras ciudades del país.

La inversión que se ha efectuado en la línea de PVC ha sido muy importante, se ha adquirido maquinaria e inventario para cubrir con la demanda estimada, una vez que el mercado sea activado. Se trabajó durante el 2014 en estrategias para activar la demanda.

La participación en la Feria de Guayaquil permitió a nuestro almacén hacerse conocer ante el cliente final en toda nuestra gama de productos particularmente PVC, tal es así que al final del año se logró cerrar algunos proyectos a desarrollarse en el 2015. La entrada en el mercado de Guayaquil ha resultado difícil, se ha presentado mucha resistencia por la fuerte presencia de las marcas Fairis y Ecuaglass en la ciudad. La distancia existente entre nuestra planta y Guayaquil se ha constituido en un obstáculo para cumplir con las expectativas generadas inicialmente. Durante el 2014 se ha evidenciado las estrategias que la competencia tiene en la ciudad y que han impedido de una u otra forma cumplir con las metas que estaban planteadas, sin embargo la empresa continuará trabajando para abrir un nicho y fortalecer las marcas en Guayaquil, adquirió oficinas en la ciudad que fijan la presencia de la compañía. Los resultados financieros de Guayaquil dan clara muestra de lo anotado, se ha presentado una pérdida que ha generado un impacto en los resultados obtenidos por la matriz, por lo que financieramente no se logró obtener la rentabilidad anhelada.

2.- Cumplimiento de las Disposiciones de las Juntas Generales de Socios realizadas durante el año 2014.

La Gerencia General ha vigilado que se cumplan a cabalidad todas las disposiciones de las Juntas Generales de socios realizadas durante el año 2014, en particular la compraventa global de activos y pasivos de la empresa Luis Guillermo Romero Salas e Hijos Cia. Ltda., operación con la que la compañía adquirió toda la línea de negocio que comprende vidrio cámara, pvc, aluminio y acero inoxidable.

3.- Información de los hechos extraordinarios producidos durante el ejercicio, en el ámbito administrativo, laboral y legal.

En el ámbito administrativo se suscribió la compraventa global de activos y pasivos con la empresa Luis Guillermo Romero Salas e Hijos Cia. Ltda. lo que impactará administrativamente en el ejercicio fiscal 2015, por la cesión de derechos laborales de trabajadores resultado del contrato. No han existido hechos de mayor relevancia durante el presente ejercicio fiscal en el ámbito legal. Sin embargo, debe anotarse que al no existir una respuesta satisfactoria al cobro extrajudicial a la empresa Carvajal Representaciones Cia. Ltda. por obligaciones no canceladas se iniciará la correspondiente acción legal en el ejercicio 2015.

4.- Situación Financiera de la Compañía al cierre del Ejercicio y de los Resultados anuales, comparados con el ejercicio precedente.

Una vez analizados los Estados Financieros, vendrá a su conocimiento, que en el ejercicio económico 2014 se ha generado una pérdida de USD \$ 112.970,69. Este resultado en comparación al obtenido en el ejercicio 2014, constituye una baja en el rendimiento, y demuestra el trabajo que debemos seguir realizando en plazas como Guayaquil.

5.- Propuesta sobre el destino de las utilidades obtenidas en el ejercicio.

No existe propuesta debido a la pérdida generada en el ejercicio 2014.

6.- Recomendaciones a la Junta General respecto de las políticas y estrategias para el siguiente ejercicio económico.

Para el ejercicio 2015 la compañía debe continuar con la política que ha desarrollado en la ciudad de Guayaquil, a pesar del revés sufrido en el 2014, el poder llegar al cliente final va a permitir que la marca tome fuerza y atraiga ventas.

Es necesario que la compañía mantenga las políticas de comercialización que han redundado en resultados con grandes clientes, permitiendo a la compañía estar vinculada a obras de renombre en el país, que a su vez han posibilitado que la empresa evidencie su seriedad y eficiencia. De igual manera se deberá enfatizar las nuevas provisiones que se han proyectado como la de PVC, de tal forma que la compañía vaya activando la demanda de estos productos.

Durante el ejercicio 2015 es imperante que la compañía continúe realizando inversiones en la tecnificación de la instalación que provee como servicio con el fin de obtener una baja en los costos y mejora de tiempo en la prestación. Esta tecnificación puede convertirse en la característica diferenciadora de la provisión que se realice, y permitirle a la compañía realizar un mayor número de obras durante el ejercicio fiscal.

7.- Estado de cumplimiento de las normas sobre propiedad intelectual y derechos de autor por parte de la compañía

En referencia al cumplimiento por parte de la compañía de las normas sobre propiedad intelectual y derechos de autor, el Encargado de Sistemas ha informado que la compañía cumple a cabalidad con todas las disposiciones que corresponden a propiedad intelectual y derechos de autor.

Al ser la empresa a la que represento comercializadora, debo manifestar que respeta la titularidad de las marcas que comercializa, haciendo conocer al público que las marcas pertenecen a las empresas que fabrican dichos productos.

Durante el ejercicio económico 2015, la compañía iniciará las acciones necesarias para registrar su propia marca de servicio de instalación, con la que espera trabajar a futuro.

Presento mi agradecimiento por la cooperación brindada por los socios y por las demás instancias administrativas de la compañía.

Atentamente,

Sr. Augusto Romero Oñate
Gerente General