

CONSERYDECO INTALACIONES Y DECORACION J GARRIDO S.A

INFORME DE GERENCIA

Cumpliendo con las disposiciones estatutarias y legales, gerencia procede a presentar a la junta general universal extraordinaria de accionistas el informe del ejercicio económico del año 2016.

ANTECEDENTES

Conserydeco se constituyó a fines de 2014, y durante sus dos primeros años de vida se ha enfrentado a un contexto económico poco favorable para su desarrollo.

La economía ecuatoriana, mostró en el año 2016 variables macroeconómicas que evidencian una crisis nacional, por una parte hubo contracción en el último trimestre del -1.6% del PBI basado en el consumo, el desempleo anual fue del 5.2% y el subempleo 19.75%. Los índices muestran que pese a que la inflación bajo a 1.12%, esto no ha repercutido favorablemente en el sector maderero¹. Si bien ha habido mayor oferta de mano de obra, esta es en su mayoría de escasa calificación, con lo que poco se ha podido profesionalizar el personal productivo. Las cifras señaladas expresan una realidad que influyen directamente a la demanda de acabados de la construcción en madera y por lo tanto a Conserydeco. No ha habido una baja de costos de servicios o insumos locales, sino que se han mantenido en alza, las políticas de salvaguardas del gobierno repercutieron en el aumento de precios de los insumos importados, encareciendo a su vez nuestros productos.

ASPECTO ECONÓMICO

Las ventas (ingresos operacionales) llegaron a 104,777.66 dólares, los gastos administrativos y operativos sumados a los costos llegaron a 130,395.14 dólares.

¹ Datos obtenidos del sitio web del INEC y del Banco Central del Ecuador

La búsqueda de nichos de venta no ha sido fácil por la contracción de la demanda general del mercado, y el monto de ventas fue menor al primer año de actividades, no ha alcanzado para cubrir los gastos y costos que han aumentado con respecto al año anterior y por tanto a resultado menos rentable la gestión. Se puede considerar aun una situación que está dentro de lo esperado, no solo por la crisis actual, sino también por ser un periodo de inicio de inserción en el mercado.

Hacia el interior de la empresa, se ha mantenido a personal con especialidades concretas para el area de producción, y aquel personal que ya no se encuentra con nosotros se ha ido por su propia cuenta de la empresa, produciendo alta rotación en los obreros. Así también se ha organizado el personal administrativo obteniendo un trabajo de mayor organización, a pesar de que el presupuesto limita a la contratación de un perfil en ventas que ayude a impulsar esta área, sin embargo se prevé mejorar esta área para el próximo año.

La falta de liquidez ha sido un problema que ha enfermado la empresa con poca capacidad de incrementar el capital social original, quedando la posibilidad de crecimiento para los próximos dos años.

PERSPECTIVAS

Para el año 2016, la compañía ha planificado una mejora de la gestión de ventas - productiva, que permita una racionalización de los procesos operativos, una de las formas será la capacitación en áreas de gestión y ventas en general. Se ha planificado mantener y reforzar los puntos de comercialización del año anterior, y reforzando la difusión por redes sociales y espacios interactivos, por ser espacios donde la empresa puede adquirir un reconocimiento en el mercado.


Mario José Garrido

Gerente