

INFORME DE GERENCIA GENERAL DEL AÑO 2014

Ambato, 31 de marzo del 2015

SEÑORES

ACCIONISTAS DE MADEARQ S.A.

De mi consideración:

De conformidad con las disposiciones de la ley y del estatuto vigente de Maderas y Arquitectura Madearq S.A., me permito someter a consideración el informe de gerencia general del correspondiente ejercicio 2014.

La economía del Ecuador en el 2014, tuvo una estabilidad hasta el tercer trimestre del año, y en el cuarto trimestre con la caída del petróleo se vio en apuros para poder cumplir sus compromisos, aunque la publicidad del gobierno, lo planteo de otra manera, en todo caso, el régimen trata de compensar su salida de divisas con medidas de gravar impuestos a los productos del exterior.

Pese a todos los inconvenientes del gobierno, el país tuvo un crecimiento entre el 3.6% y 3.8% teniendo una meta del 5.1%, la inflación del consumidor cerro en el 3.67%, lo que si tendrá que controlar más es la balanza de pagos ya que tiene un déficit de alrededor de 484 millones en las importaciones, por esto el gobierno ha implementado normas de control técnico para reducir las importaciones, esperamos con estas implementaciones los productos Ecuatorianos alcancen una mejora en cantidad y calidad de sus productos, que básicamente es la nueva propuesta de la vicepresidencia de la republica con el cambio de la matriz productiva, que está promoviendo.

En lo referente a la empresa, lo mejor que hicimos es trasladarnos a la planta las oficinas, creo que fue muy productivo y tenemos un ingreso por arriendo del local, que nos resulta beneficioso para el pago del crédito que mantenemos en el banco del pichincha.

CONSTRUCCION.-

Esta línea en la empresa ha sido fundamental, si bien en los primeros meses no tuvimos contratos grandes, a partir de abril si logra firmar con la empresa Venus la construcción del PARQUE COMERCIAL E INDUSTRIAL SANTA ROSA, por un valor considerable, que a finales de año nos cancelaron la totalidad del contrato, cuando este estaba en un avance de 61.72%, dejando para el 2015 la parte correspondiente para su liquidación, situación que nos dio un buen flujo de caja.

no podemos despreciar los contratos con algunas empresas importantes, tales como PLASTICAUCHO INDUSTRIAL, HOLVIPLAS, TEIMSA, ATENAS Y CLUB HIPICO, que han sido de un valioso aporte para las ventas de la empresa.

Es importante indicar que el rubro de construcción tuvo el margen del 20% para cubrir los indirectos y utilidades.

MADERAS.-

En esta línea la empresa ha tenido el apoyo de compra de una empresa relacionada PYANACONSTRUC Cía. Ltda., con el 68% de nuestras ventas, monto importantísimo y de buena rentabilidad ya que su producción es seriada.

En esta misma línea con el rubro pisos, ha sido importante lograr una estandarización en el piso de ingeniería, ya que tenemos en una sola medida los productos de chonta, chanul y mascarey, y se ha podido aprovechar bastante madera con este sistema; sobre la producción de chapa de chonta, nos hemos enfocado solamente a la lámina de 1 mm por 3100 mm de largo, que básicamente es la que nos compran en el exterior, vale la pena indicar que todo lo producido en este año se envió al cliente de Bélgica por un monto de 79.662,76 dólares.

A continuación expongo un estado de pérdidas y ganancias del presente año:

VENTAS	2,341,834.55
COSTO DE VENTAS	1,960,633.55
UTILIDAD BRUTA CONSOLIDADA	381,201.00

GASTOS DE VENTA	51,981.15
GASTOS ADMINISTRATIVOS	204,456.39
GASTOS FINANCIEROS	28,431.21
OTROS GASTOS NO DEDUCIBLES	20,987.35

UTILIDAD DEL EJERCICIO	75,344.90
15% TRABAJADORES	11,301.74
BASE IMPUESTO A LA RENTA	64,043.17
GASTOS NO DEDUCIBLES	18,972.20

DEDUCCION DISCAPACIDAD	(7,184.63)
40BASE IMPUESTO A LA RENTA	75,830.74
IMPUESTO A LA RENTA	16,682.76
UTILIDAD NETA	47,360.40
RESERVA LEGAL	4,736.04
UTILIDAD PARA ACCIONISTAS	42,624.36

La utilidad frente al Capital y Patrimonio de la empresa, representa el 15.22% y el 13.95% por lo que todavía es muy interesante para tener un rendimiento de esa naturaleza.

Insistiremos especialmente en el exterior el poder vender la chapa o pisos de chonta con lo cual nos podríamos disparar en ventas y traer recursos al país ya que estamos preparados para lograr una producción de alrededor de 2.000 m² por mes, sin realizar ningún cambio en maquinaria y mano de obra.

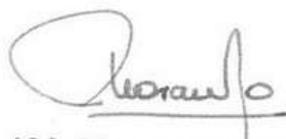
Es importante también analizar el stock de chapa de chonta que ya no se podría exportar por las medidas que ellos requieren, creo que debemos ser más ingeniosos en ver que se puede hacer para salir de ese producto.

- Para el año del 2015, estaremos enfocados a la producción mínima de 1000 m² por mes y mantendremos la fabricación de puertas, modulares, etc., para vender a proyectos masivos de casas o departamentos.
- Para la línea de la construcción la meta fijada es vender mínimo 100.000 dólares por mes.

La gerencia sugiere repartir los dividendos en su totalidad.

Para concluir el presente informe, dejo constancia en expresar a nuestros accionistas el agradecimiento por la confianza y apoyo brindado para la buena marcha de MADEARQ S.A., así como a nuestros colaboradores, que en su labor diaria suman para la buena marcha de la compañía.

Atentamente,



ARQ. ROBERTO NARANJO N.
GERENTE GENERAL