



Ambato 6 de abril del 2017

**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 2016.

El año 2016 ha sido muy negativo para nuestro país, especialmente tuvimos un desastre nacional con el terremoto de Manabí y no solo afecto a dicha zona, sino también a todo el país indirectamente por los impuestos implantados a las personas naturales y empresas privadas, se crearon un impuesto al patrimonio y un adicional del impuesto a la renta, ya que el gobierno no tenía ahorros para solventar los gastos del desastre.

La caída del precio del petróleo ha golpeado al gobierno central por ser un ingreso muy importante en su conformación del presupuesto del estado, y como dependemos de la moneda dólar, con su revalorización ha sido muy negativo para las actividades comerciales de los industriales de nuestro país, ya que los vecinos nuestros no han tenido problemas con la devaluación de sus monedas y pueden seguir siendo competitivos con sus productos.

Detalle algunos datos económicos que hay que considerar para el planeamiento del año 2017, es así que se tuvo un salario mínimo vital de 366 dólares por mes, tuvimos un decrecimiento del PIB del -2.6%, la inflación anual fue del 1.12%, el peor índice económico fue el déficit fiscal que fue de -6.082 millones de dólares, y creemos que el mejor índice económico es el de la balanza comercial que fue positiva en 1.247 millones de dólares, pero aun así, el país tuvo un endeudamiento que bordea el 40% de PIB, límite máximo según la nueva constitución del país, y el índice más crítico fue la tasa de desempleo que se ubicó en el 6.52%.

En lo referente a la empresa, voy a indicar por sector de cada actividad:

**CONSTRUCCION.-**

Como lo indique el año anterior la construcción es la parte principal de nuestra actividad, pudimos mantener nuestro volumen de ventas en esta actividad, básicamente cuatro clientes son los que nos ayudan con el 94% de todas las ventas, en el siguiente lugar nombro a estos clientes por ser los mayores en el volumen de ventas de la construcción

- Plasticaucho Industrial
- Familia Cuesta Vela
- Teima
- Venus



Mencionando nuestros mejores clientes, llegamos a la conclusión que dependemos de la FAMILIA CUESTA, ya que sus personas son ligadas a estas empresas, por lo que debemos dar todo el apoyo necesario a todas y cada una de ellas para poder mantener el volumen necesario de ventas, aunque en algunos análisis que hemos realizado, no son tan rentables los rubros en servicios muy pequeños, pero debemos mantener el criterio del servicio en dichas empresas o personas.

#### **MADERAS.-**

En esta actividad, creo que hemos sido los más afectados en la construcción, ya que los clientes evitan poner los acabados de la construcción y terminar sus residencias solo en obra muerta, hasta mejorar sus ingresos para terminarlas, aquí afecto mucho la ley de plusvalía aprobada en el año 2016 por el congreso nacional.

Como lo indique el año anterior la alianza estratégica con la empresa Infinity home, comenzó a dar resultados en el último trimestre del año, esperamos mejorar este volumen de ventas para que sea atractiva nuestra línea de maderas, aunque hayamos empezado con la línea de muebles, hemos vendido una 2 cocinas y puertas para algunos clientes que nos han solicitado, la idea es poder crecer con más puestos de venta para producir más seriado.

Según lo comentamos el año anterior, estuvimos con mucha ilusión en la línea de los pisos de ingeniería, lastimosamente hemos tenido problemas con el lacado de este en túnel, ya que la empresa de Quito que nos estaba realizando este servicio, tuvimos una especie de craquelado en la laca, y hemos parado dicho tipo de lacado, y ofrecemos ahora solo el de lacado en obra, y con laca a base de agua, que no se produce dicho craquelado, en fin hay que realizar muchas pruebas para tener la certeza de que el producto sea el mejor en calidad del país y para la exportación.

Hemos insistido en algunas ocasiones al comprador de Bélgica, para poder venderle la chapa producida y que tenemos una buena producción, lastimosamente no hay mucho interés y esta difícil la colocación del producto, aunque en un último mail indique que por favor me hagan una oferta por la totalidad.

Voy a mencionar sobre el arriendo del local ubicado en la av. Rodrigo Pachano al Servicio de Contratación de Obras SECOB, este fue devuelto en mayo del 2016, pero si nos cancelaron hasta el último arriendo.

Quisimos adecuar las oficinas derrocando algunas paredes para atender mejor a los clientes, pero lastimosamente nuestro flujo de caja no nos permitió acabar con dichos arreglos, por lo que se decidió volver arrendar el local.

Les indico un estado de resultados del año 2016, para una mejor visualización de los resultados:



<b>ESTADO DE PERDIDAS Y GANACIAS 2016</b>		
<b>INGRESO ANUAL</b>		<b>1,386,173.78</b>
VENTAS DE PRODUCCION MADERA	59,576.29	
VENTAS DE CONSTRUCCION	1,302,178.14	
VENTAS EN ARRIENDO	23,286.88	
RECUPERACIONES NO OPERACIONALES	1,132.47	
<b>COSTOS DE PRODUCCION</b>		<b>89,211.59</b>
MATERIAS PRIMAS Y MATERIALES	71,356.13	
MANO DE OBRA DIRECTA	54,254.58	
GASTOS DE FABRICACION	117,738.91	
DIFERENCIA DE INVENTARIOS Inicial/final	(153,126.13)	
<b>COSTOS DE CONSTRUCCION</b>		<b>997,050.25</b>
MATERIALES DE OBRA	817,168.39	
MANO DE OBRA	152,341.93	
GASTOS DE CONSTRUCCION	27,539.93	
<b>UTILIDAD BRUTA CONSOLIDADA</b>		<b>299,911.94</b>
GASTOS DE VENTA		56,486.03
GASTOS ADMINISTRATIVOS		209,036.41
GASTOS FINANCIEROS Y BANCARIO		9,120.78
GASTOS NO DEDUCIBLES		11,398.75
<b>SUPERAVIT</b>		<b>13,869.97</b>

Tomando los otros gastos de conciliación tendríamos el 15% de trabajadores dando la cantidad de 2080.50 y un impuesto a la renta de 18.454.72 obteniendo una pérdida de 6.665.25 dólares.

Cabe indicar que los inventarios finales de productos en proceso y terminados son muy altos, como veremos en los estados financieros, por lo cual nuestro flujo de caja se ha vuelto imposible de sostener, para eso hemos tomado algunas resoluciones que indico a continuación:

- Arrendar el local comercial para seguir teniendo ingresos y poder pagar la cuota del préstamo que se termina en agosto del presente año
- Realizar una venta de inventarios que no han tenido mucho movimiento en estos dos últimos años, al costo.
- Tratar de ofrecer a nuestro comprador en Bélgica, el producto producido al costo de material y mano de obra, para así recuperar nuestro flujo, sabiendo que tendríamos una pérdida contable.
- Se planteó en cierto momento el cierre de la planta de madera, pero se tomó la decisión de seguir operando, ya que si se cierra la maquinaria perdería su valor y no se podría vender.

Esperamos que los accionistas tomen la decisión correcta de estos puntos, para seguir la lucha de al menos poder seguir operando.

En todo caso, la administración ha realizado una proyección de ventas, tanto en madera como en construcción y es muy factible poder salir el presente año.



Lastimosamente la liquidez en el año 2016 no fue buena por lo que no se pudo repartir las utilidades, 2014 y 2015 e insistimos que si se realiza una venta al exterior se pueda entregarles a los socios sus dividendos.

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