

Quito, 27 de marzo del 2015

INFORME DE LA ADMINISTRACION AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2014

En cumplimiento de las disposiciones legales y estatutarias, me permito presentar a los señores Accionistas el presente informe que cubre los aspectos más importantes de las operaciones realizadas de la empresa por el ejercicio económico comprendido del 1 de enero al 31 diciembre del 2014.

ANTECEDENTES.-EXISTENCIA JURIDICA

La empresa inicio su existencia jurídica el 20 de julio 1995 y su plazo social concluye el 20 de julio del 2035.

ASPECTO LABORAL Y TRIBUTARIO

La empresa ha cumplido normalmente durante el período mencionado con las obligaciones laborales con sus empleados, y se encuentra al día con las obligaciones patronales al Instituto de Seguridad Social y al Servicio de Rentas Internas.

SITUACION ECONOMICA DEL PAIS

Durante el período de análisis el crecimiento de la economía ecuatoriana presenta un índice positivo del 3,8% en relación al año inmediatamente anterior. Crecimiento menor al del 2013 que fue del 4,6% aproximadamente.

Uno de los rubros del sector no petrolero que contribuyó en forma importante al crecimiento de la economía del país es el sector de la construcción que creció en un 5,5%. Sin embargo el crecimiento del PIB en la construcción sigue siendo importante pero se observa un menor crecimiento que en

años anteriores (promedio del 8 %). Existe una "inercia" en el desarrollo de la construcción para el siguiente año, aunque ciertamente el bajo precio del barril del petróleo y la apreciación del dólar afectaran en la liquidez y restringirán el mercado sobre todo para el subsiguiente 2016.

ACTIVIDAD ECONOMICA PRINCIPAL

Durante el 2014 nos concentramos en el área de Instalaciones, Producción y Moval Constructor. A Inicios del año teníamos graves inconvenientes en el área de instalación: obras inconclusas y obras con muebles despachados sin el suficiente número de maestros para poder instalarlos. Al terminar el año contamos con un departamento de instalación muy organizado, hemos duplicado el número de módulos entregados con actas de un promedio de 1200 a 2400 mensuales. Durante el 2015 tenemos que mantener la organización obtenida en instalaciones pero controlando los costos de mano de obra y ampliando esa organización a provincias.

En Producción iniciamos un año 2014 tercerizando producción y con retrasos de hasta 6 semanas. Con cambios en los métodos productivos logramos aumentar el número de módulos despachados sin tercerizar y recortando el retraso a un 1 semana. En este aspecto todavía hay que seguir mejorando para mantener la puntualidad en las entregas y hay que realizar mucho trabajos para mejorar la calidad especialmente por nuestras exportaciones a Houston.

En Moval Constructor se consolido a un área comercial dedicada exclusivamente a este mercado de construcciones más económicas que las de Madeval. Hemos levantado una gran base de datos a la cual ya estamos cotizando y obteniendo ventas interesantes. Durante el 2015 esta área va a ser muy importante dentro de nuestro presupuesto.

Se incorporó la idea de Moval Plus, para ganar mercado con los constructores de nivel medio alto, que buscan precio y puntualidad.. Esta línea todavía falta consolidarla y lo haremos durante el 2015.

Entre otros temas importantes, hemos podido mantener el nivel de ventas prescindiendo de Tita, una baja muy importante en el área comercial de Madeval, pero hemos logrado salir en ventas sin su presencia en Ecuador. Esto ayuda a tener una empresa que pueda depender de su gestión y no depender de personas puntuales. Las ventas sin contar Panamá incrementaron en un 14% entre el

2013 y el 2014 e incluyendo Panamá en el análisis el crecimiento fue del 5%.

Dentro del área comercial, en Guayaquil hemos ingresado al mercado de Constructores, esto incremento la ventas de Guayaquil y durante el 2015 debemos consolidar su funcionamiento, tanto en ventas como en Instalaciones. Cumbaya y Quito incrementaron sus volúmenes de ventas en el segundo Semestre con un mejor manejo de Ximena Fornell en el área de las ventas individuales. Este funcionamiento en individuales hay que analizar durante el 2015 que tendrá más retos en el área del servicio en la ventas de individuales. En el área de Madeval Constructor, se llevó con éxito la instalación y seguimiento de Villa Regina, proyecto complicado de administrar por la gran cantidad de cambio generados por cada propietario. Esto nos da mucha confianza para realizar este tipo de contratos durante el 2015.

Ouedamos debiendo en el área promoción y marketing, áreas que serán de mucha importancia para Remodularsa durante el 2015. De igual manera debemos reforzar y optimizar el área de Diseño y Desarrollo, punto fundamental de nuestro negocio.

RESULTADOS DEL EJERCICIO ECONOMICO 2014

Remodularsa S.A. alcanzó ventas por USD 9.178.138 durante el 2014 mientras que las ventas del 2013 fueron de USD 8.280.137 ; es decir un crecimiento del 10,87 %. Esto refleja básicamente el nivel de operación del área de producción (ventas facturadas y despachadas). En el caso de las ventas de contrato el crecimiento fue más bajo y estuvo en aproximadamente 5 % respecto al 2013.

En el 2014 la utilidad bruta en ventas registra un valor de USD 4'282.609 que comparada con los USD 3'617.727 alcanzados en el 2013 significa un crecimiento del 18,38%, con estas cifras, el margen de contribución se ubicó en el 46,66% mostrando una mejor gestión de control de costos en este último año.

Las utilidades antes de impuestos obtenidas en el 2014 registran un valor de USD 76.468 y la utilidad neta después de impuestos, participación trabajadores y reservas de Ley (Resultado integral) es de USD \$ 11.903

PROYECCION Y OBJETIVOS FUTUROS DE CORTO PLAZO

Objetivos de corto plazo son el de separar las plantas de producción de Madeval en la planta de Avellanas y de Moval en la planta de San Antonio. Para esto hay que hacer inversiones en maquinaria y los traspasos. Esto nos va a dar un mejor control en Madeval, menor desperdicios y mejores tiempos de entrega. En Moval nos dará mucha más concentración en todas las líneas de moval, y esto hará que tengamos un incremento en Ventas.

Se trabajara durante el 2015 en la disminución de costos de Memos, tanto en el proceso de su producción y en cómo evitar la existencia de los mismos. Pensamos que aquí hay costos cercanos a los \$200.000.

Se va a consolidar la estructura de la empresa con un Gerente de Recursos Humanos y un Gerente de Marketing y Diseño. Con esto buscaremos más eficiencia y mejor servicio de nuestro personal tanto con el personal interno como con nuestros clientes y proveedores. En diseño y Marketing hay mucho por retomar durante el 2015, hay que consolidar el liderazgo de diseño y marca en el país.

Queda el informe a revisión y aprobación de los Srs Accionistas



ING. ESTEBAN DONOSO T.
GERENTE GENERAL
REMODULAR.SA.S.A.