

INFORME DE GERENCIA A LOS SEÑORES ACCIONISTAS DE CERLUX CIA. LTDA.

PERIODO ECONÓMICO 2016

Como Gerente General y Representante Legal de la empresa CERLUX CIA. LTDA., cumulo con mi obligación de presentar un informe de labores correspondientes al periodo económico comprendido entre el 01 de enero al 31 de diciembre del 2016.

SITUACIÓN MACROECONÓMICA DEL PAÍS

Debido a la baja del precio del Petróleo, al terremoto que afectó a las provincias de Manabí y Esmeraldas, la escasa inversión externa \$757 millones de dólares, produjo una desaceleración en la economía del país que se ve reflejada en que el país decreció – 1.5 %.

En su Producto Interno Bruto(PIB), siendo que este es el 1er año de los 17 años que estamos dolarizados que esto sucede.

En cuanto al sector de la construcción segmento en el que estamos ubicados decreció dramáticamente – 8.9%.

ENTORNO DEL MERCADO

El decrecimiento en el sector de la construcción afecto dramáticamente la demanda de los productos como Cemento, Hierro, Cerámicas, Porcelanatos etc.

En nuestra línea de comercialización más importante como es la Cerámica y Porcelanato, las importaciones del año 2016 disminuyeron en un 50%, es decir bajaron de \$ 60 millones FOB a \$ 30 millones, tal es así que de las 10 mayores importadoras solo 3 importaron más que el año 2015, una de ellas fue Cerlux.

ESTRATEGÍAS COMERCIALES Y GENERALES

Después de reuniones con los jefes departamentales y especialmente con el área comercial se definieron las siguientes estrategias:

- 1.-Mejorar el servicio de entrega de la mercadería a nuestros clientes.
- 2.- Mantener stock adecuado para atender a nuestros clientes y compras a menores precios.

MEJORAR EL SERVICIO DE ENTREGA DE MERCADERIA A NUESTROS CLIENTES

Nuestro servicio de entrega al por mayor se hacía desde las almaceneras, esto significaba que nuestros clientes para retirar 2-4 pallets se tomaban 4 horas de promedio, esto se corrigió aumentando nuestra capacidad de bodegaje en Guayaquil en un 300%, pasamos de tener 280 m2 de bodega a tener 850 m2 de bodegas, con esto disminuimos el tiempo de entrega de 4 horas a 2 horas por despacho y en algunos casos hasta se llega a entregar en una hora. Además, se invirtió en un montacargas y en contratar a un montacarguista.

Se aumentó la capacidad de bodegas en Quito en un 55%, y se activó el muelle para recibir contenedores de tal manera que un contenedor se recibe en 1 hora y se despacha en una hora, con esto se mejoró la atención a clientes que van a retirar pallets de productos.

MANTENER STOCK ADECUADO PARA ATENCION DE NUESTROS CLIENTES Y DISMINUIR EL PRECIO DE COMPRA.

Se optó por realizar dos grandes compras al año, con la finalidad de tener mejor capacidad de negociación para obtener mejores precios y tener el stock adecuado acorde con nuestras ventas, además se negoció con nuestros proveedores que ellos mantuvieron el producto terminado en sus bodegas y se hicieron embarques parciales acorde a nuestras necesidades.

También dentro de las estrategias se disminuyeron las Horas Extras de trabajo y también se disminuyó personal en un 25%

Se procedió a realizar capacitaciones a todo el personal y especialmente al personal de comercialización.

A CONTINUACIÓN, COMPARATIVO DE INDICES FINANCIEROS ENTRE AÑO 2015 Y 2016.

UTILIDAD GRAVABLE

Este análisis lo hacemos en base a la utilidad gravada en el año 2015 que alcanzó un monto de USD 253.749,70 y que comparada con el resultado del 2016 USD 331.050,31, advertimos un crecimiento de este rubro en el orden del 30.46%.

VENTAS

Las ventas del año 2016 fueron de USD 6.466.107,77 si las comparamos con el monto alcanzado en el 2015 que fue de USD 4.402.333,15 procedemos a observar un incremento del 46.87%.

COSTO DE VENTAS

En cuanto a este rubro, debemos señalar que en el año 2015 alcanzamos USD 2.655.056,55 que en porcentaje representa el 60.31%, mientras que para el año 2016 alcanzamos USD 4.095.966,75 que en porcentaje representa el 63.34%.

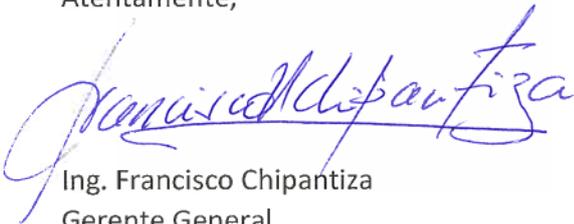
GASTOS

Al realizar un análisis de los costos y gastos operacionales incurridos en el periodo 2016, que alcanzaron la suma del USD 2.118.781,03 y comparados con los gastos del año 2014 que fueron de USD 1.637.260,99 evidenciamos que existe una disminución del 29.41% que se encuentra relacionada al incremento del ingreso por ventas.

Espero este informe contenga toda la información necesaria para satisfacer las inquietudes de los señores accionistas y que los resultados obtenidos se encuadren dentro de las expectativas de cada uno de ustedes.

En el caso de requerir una mayor información pongo a disposición los balances y anexos que creyeren convenientes revisa, los mismos que reposan en los archivos de la Compañía ubicada en la Av. Occidental N51-87 y Antonio Román.

Atentamente,



Ing. Francisco Chipantiza
Gerente General
CERLUX CIA. LTDA.