Quito, 3 de marzo del 2014

INFORME DE LA GERENCIA DE LA COMPAÑIA SERVICIOS INTEGRADOS Y CORPORATIVOS EmFALU CIA. LTDA.
AÑO 2013

Señores Socios:

De conformidad con lo que establece la Ley y los Estatutos Sociales de la Compañía, la Gerencia General pone a su consideración el informe de las actividades de la gestión de su administración durante el período comprendido entre el 1 de enero del 2013 al 31 de diciembre del 2013 y los correspondientes balances de situación y de resultados elaborados por contabilidad, los mismos que se anexan.

AMBIENTE ECONOMICO GENERAL DEL PAIS

El año 2013 se mantiene los problemas de liquidez en el mercado, pues se sigue requiriendo crédito por varias empresas para poder ejecutar sus obras, sin embargo se dio el crecimiento de la actividad económica en el país, especialmente en el campo relacionado con nuestras líneas de producto por la construcción. Lo cual se ve reflejado con el crecimiento de los parámetros macroeconómicos del país. El nivel de inflación que se alcanzó fue menor a la del año anterior (4.16%) llegando a ser el 2.7% a diciembre del 2013.

La situación del desempleo y subempleo según cifras del gobierno se ha incrementado respecto del año anterior llegando a valores del 4.86% (5.04% en el 2013) y 43.35% (39.83% en el 2013) respectivamente. El país bajo el 5.1% al 4.5% de crecimiento de acuerdo al PIB general, en el caso del sector de la construcción contribuyo con un 0.87% de crecimiento en el PIB llegando a ser el 10% y se espera se mantenga en el 2014, especialmente empujado por los préstamos hipotecarios que se han dado por parte del BIESS y con ello también de la banca privada aunque con las nuevas reglas se tiene expectativas de la reacción en este sector.

La situación internacional se ha visto influenciada por la crisis europea y las consecuencias en la parte laboral especialmente lo que influye en nuestro país por las remesas de migrantes que influyen directamente en el sector de la construcción relacionado con nuestro negocio.

SITUACIÓN OPERACIONAL

Para el año 2013 el negocio de los tableros de madera y los productos afines volvió a tener buenos resultados como en el 2012, el conocimiento del comportamiento de este mercado y de los clientes permite que la empresa sea reconocida que da lugar a tener el flujo de ventas y se nos considere como una alternativa para sus compras; la falta de liquidez que aducen los clientes a afectado la recuperación de cartera en gran medida y esto incluso ha determinado que se restrinjan los créditos y con ello las ventas, pero se ha logrado mantener las finanzas más saludables.

Seguimos con la alianza estratégica con el Arq. Vinueza para realizar obras de remodelación y muebles especiales. De igual forma a través del Arquitecto se logró el proveer a los diferentes clientes de mesones posformados, dando lugar a un

incremento en las ventas de las fórmicas y otros elementos como son las lacas y pinturas a precios que permiten una mayor rotación.

Con la promoción de la Gerente Comercial se ha logrado buenos resultados tanto en la obtención de nuevos clientes como en el ambiente entre el personal, el nuevo ejecutivo de ventas se fue consolidando en su conocimiento a pesar que se considera que es necesario mayor esfuerzo, se contrató un segundo ejecutivo de ventas hacia el final de año por el incremento del número de competidores, pero no se tuvo suerte pues renunció antes de cumplir sus tres meses de prueba. Se ha notado la falta de un nuevo ejecutivo por cuanto hay que estar en una manera continua en las visitas a los clientes. La existencia del local de Sangolquí sin embargo ayudó mucho con lograr atender a varios clientes, pues los servicios de corte y laminado en este sector del Valle da lugar a que los clientes lleguen a buscar nuestros productos y servicios y ya se pueda considerar que este sitio sea un punto que los clientes buscan para solventar sus necesidades de tableros de madera. Y se vio reflejado con el incremento en el consumo de tableros melamínicos. El personal de este local también se ha consolidado y da lugar a un buen servicio. La competencia de almacenes de venta de productos similares a los nuestros se incrementó durante el 2013.

El año 2013 se mantuvo la estabilidad del personal en las diferentes áreas, el personal se lo ve comprometido y entregado a las actividades de la empresa. En el campo contable de igual forma la persona externa ya ha logrado mantener las cuentas de tal forma que sean utilizadas para la toma de decisiones.

NOVOPAN ha seguido apoyándonos para complementar los servicios que estamos prestando; promocionar nuestras actividades para con nuestros clientes. Su asesor comercial nos visita y ayuda con sugerencias válidas y visitas a clientes importantes aunque en menor cantidad de años anteriores. De igual forma nos ha colaborado con la promoción del local a través de publicidad. También nos ayudó con las actividades y con cursos para lograr la atención de los clientes..

En la parte de otros proveedores se ha mantenido la relación con la mayoría de ellos que nos permite complementar la gama de productos que requieren nuestros clientes.

RESULTADOS FINANCIEROS

Se adjunta los cuadros financieros preparados por la Ing. Mayra Analuisa contadora de la empresa en los mismos que cabe destacar algunas cifras significativas.

Las ventas totales en el año 2013 alcanzaron el monto de US$ 1’846.401,69 (Un millón ochocientos cuarenta y seis cuatrocientos uno con 69/100 Dólares) que comparados a los US$ 1’549.754,66 (Un millón quinientos cuarenta y nueve mil setecientos cincuenta y cuatro con 66/100 Dólares) significa un incremento del 19.14% respecto del año 2012, que es un reflejo de la situación general del mercado y especialmente de las actividades realizadas por todo el personal de la empresa. Los costos y gastos de estas actividades fueron de US$ 1´807.003,98 que es un 18.76% más de lo gastado en el año 2012 con lo cual se obtiene una ganancia neta de US$ 60.166,12. El gasto operacional fue de US$ 283.042,98 que es un 8.55% superior a lo gastado en el 2012, pero con un menor crecimiento que respecto al 2011 que fue del 13%, lo cual demuestra un mejor control en los gastos.

En estos resultados están considerados los efectos de la aplicación de las normas NIIF, sin embargo las utilidades brutas han sido significativas y mejores que la de otros años. De igual forma espero sea motivador para el personal que nos acompaña y que ven resultados positivos a sus esfuerzos, incluso por el valor que se debe repartir por el rubro de utilidades.

Un rubro que sigue siendo importante en el año 2013 es lo relacionado a los servicios de prevención y corrección que deberá ser considerado para futuras decisiones, en el 2013 alcanzó el valor de US$ 24.491,44. En general se incrementaron todos los rubros respecto del 2012. De igual forma el caso de los costos por servicios al personal que llega a ser US$ 15.202,34.

Al observar el balance podemos encontrar que el inventario en materiales para el NOVOCENTRO para fines de año ha llegado a US$ 106.432,74 que es un 2.3% menor al terminado en el 2012 que ayuda a los resultados de mejores ventas. En cuanto a las cuentas por cobrar han llegado a los US$ 184.266,58 que son un 62.08% mayor al 2012 y que muestra lo indicado respecto de la necesidad de incrementar los créditos para mejorar la ventas. Los mismos que unidos a los otros rubros nos da que los activos corrientes sean US$ 409.158,40 que es un valor importante para la compañía y 32.2% mayor al 2012. Los activos Fijos con las depreciaciones aplicadas han llegado a ser US$ 150.213,13 y se incrementó en un 40% respecto del año 2012 y debido especialmente a la compra de maquinaria nueva y que permiten generar las ventas.

En cuanto a los pasivos ellos se hallan en su gran mayoría en las deudas a los proveedores que llegan a ser US$ 256.230,24 que representa un 26.05% mayor al del 2012, que es en su apoyo lo que se basa el desarrollo general de las actividades que tenemos. De igual forma se ha alcanzado un crédito tributario de US$ 4.984,56 que deberá ser utilizado según avance el desarrollo de las nuevas actividades durante el 2014. Pero un rubro que ha sufrido variación es el de los anticipos tributarios que son US$ 10.305,56 que llegó a ser igual al que tenía en el 2012.

ACTIVIDADES PARA EL NUEVO AÑO

Para el 2014 se observa que las actividades relacionadas con la construcción se verán afectadas especialmente por las nuevas reglas que rigen en el campo de las constructoras y puede dar lugar a retrasos en los pagos así como en el inicio de nuevos proyectos. A pesar que el gobierno indica que la economía tendrá dificultades se ve que el campo relacionado con nuestras actividades se mantendrán y hay que estar preparados para poder tomar estas oportunidades, lo que también se ha incrementado es la competencia de los almacenes que se han colocado en nuestro sector de influencia.

En el 2014 será necesario el contratar personal nuevo para el manejo de las máquinas así como para las ventas externas por que es necesario llegar con mayor frecuencia a los clientes para asesorarles y ofrecer lo nuevo que se tiene así como les servicios que tenemos listos para ayudar a los diferentes tipos de clientes. Recalcando mucho nuestra presencia por varios años en el mercado con un trabajo honesto y transparente.

De igual forma será necesario el definir el crecimiento de nuestro local para lograr un mayor inventario así como el incremento en maquinaria y transporte para poder dar mejores facilidades y servicios a los clientes.

Es necesario recalcar que el apoyo y entrega de los empleados de la compañía ha dado lugar a que se lleguen a los resultados. Se deberá prever el permitirles crecer con la compañía y formarlos para que sigan siendo el apuntalamiento fundamental para alcanzar nuevas metas. En el 2013 se ha visto un crecimiento personal de cada uno de ellos muy importante y se ha notado un mayor compromiso de todos para con la empresa.

Atentamente:
SERVICIOS INTEGRADOS Y CORPORATIVOS
EmFALU Cia Ltda

Ing. Fausto Ludeña G., MBA
GERENTE GENERAL