



Quito, 26 de febrero del 2015

**INFORME DE LA GERENCIA DE LA COMPAÑIA SERVICIOS INTEGRADOS Y CORPORATIVOS EmFALU CIA. LTDA.
AÑO 2014**

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 2014 al 31 de diciembre del 2014 y los correspondientes balances de situación y de resultados elaborados por contabilidad, los mismos que se anexan.

AMBIENTE ECONOMICO GENERAL DEL PAIS

El año 2014 se ve una desaceleración en forma general del país y lo aducen a la baja en los precios del petróleo. Sin embargo en el segmento en el que se desarrollan las actividades de la empresa se dio un crecimiento moderado 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 mayor a la del año anterior (2.7%) llegando a ser el 3.67% a diciembre del 2014.

El BIESS siguió dando préstamos hipotecarios lo cual dio lugar a que el sector inmobiliario se mueva en gran medida alrededor de esta institución y ello dio lugar a que el sector de la construcción demande productos tanto para la parte inicial de las obras como para los terminados.

La demanda de créditos en general se incrementó por la falta de liquidez que existía en el mercado, especialmente aquel que estaba relacionado con el Estado cuyos pagos se demoraron y ello trae consecuencias a las actividades comerciales.

SITUACIÓN OPERACIONAL

Para el año 2014 el negocio de los tableros de madera y los productos afines volvió a tener buenos resultados inferiores a los del 2013, 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.

Se han mantenido productos complementarios que ayudan a que los clientes tengan una alternativa para conseguir lo que necesitan para sus obras en un solo lugar. No se ha logrado diferenciarse en estos segmentos por estar mucho más enfocados en lo que tiene que ver con los productos que son el núcleo del negocio, es decir los tableros de madera.

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, la debilidad



que siempre se ha observado está relacionado con el personal de ventas, se hicieron varias pruebas para conseguir dos nuevas ejecutivas de ventas, sin resultados muy alentadores, por cuanto se logró una sola ejecutiva de ventas que se encuentra atendiendo el mercado externo, mientras que la otra persona no dio los resultados esperados y volvió a ser necesario buscar una nueva persona. La nueva ejecutiva de ventas se fue consolidando en su conocimiento a pesar que se considera que es necesario mayor esfuerzo. Sin embargo si se nota la falta de otra persona que atiende al mercado de artesanos especialmente a quienes hay que estar visitando en una manera continua. El local de Sangolquí ayuda ya de una manera continua por cuanto su mercado ya los reconoce y atiende 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 2014 en este sector.

El año 2014 se mantuvo la estabilidad del personal en las otras áreas, es así que se contrató una nueva persona operativa para que ayude en la producción, 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 2014 alcanzaron el monto de US\$ 2'096.885,38 (Dos millones noventa y seis mil ochocientos ochenta y cinco con 38/100 Dólares) que comparados a los US\$ 1'846.401,69 (Un millón ochocientos cuarenta y seis cuatrocientos uno con 69/100 Dólares) significa un incremento del 13.58% respecto del año 2013, que es un reflejo de la situación general del mercado y especialmente de las actividades realizadas por todo el personal de la empresa, no fue tan alta como la lograda respecto del 2013 pero se dio el crecimiento esperado. Los costos y gastos de estas actividades fueron de US\$ 2'036.817,74 respecto de los US\$ 1'807.003,98 del año 2013 es un 12.72% más de lo gastado en el año 2013, pero es menor al incremento en ventas y con esto se obtiene una ganancia neta de US\$ 60.293.95. El gasto operacional fue de US\$ 358.947,16 que respecto de los US\$ 283.042,98 del



2013 es un 26.82% superior a lo gastado en el 2013, que fue superior especialmente porque se hicieron inversiones en la copiadora y capacitación de todo el personal dada en nuestras instalaciones, así como la parte de las comisiones por ventas y el pago de personal que se esperaba contratar y no se tuvieron buenos resultados con las consecuentes liquidaciones.

En estos resultados están considerados los efectos de la aplicación de las normas NIIF, sin embargo las utilidades brutas han sido significativas y similar a la del año anterior. 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 2014 es lo relacionado a los servicios de prevención y corrección que deberá ser considerado para futuras decisiones, en el 2014 alcanzó el valor de US\$ 31.198,40. En general se incrementaron todos los rubros respecto del 2013. De igual forma el caso de los costos por servicios al personal que llega a ser US\$ 21.867,41.

Al observar el balance podemos encontrar que el inventario en materiales para el NOVOCENTRO para fines de año ha llegado a US\$ 135.858,10 respecto de los US\$ 106.432,74 es un 25.66% mayor al terminado en el 2013 que ayuda a los resultados de mejores ventas para inicio del siguiente año por la paralización de la fábrica. En cuanto a las cuentas por cobrar han llegado a los US\$ 204.544,74 que respecto de los US\$ 184.266,58 son un 11% mayor al 2013 y es un crecimiento menor al logrado el año anterior especialmente por un buen control de la cartera y que también muestra la necesidad de incrementar los créditos para mejorar las ventas. Los mismos que unidos a los otros rubros nos da que los activos corrientes sean US\$ 453.856,82 respecto de los US\$ 409.158,40 del año anterior, un valor importante para la compañía y 10.92% mayor al 2013. Los activos Fijos con las depreciaciones aplicadas han llegado a ser US\$ 129.241,65 que se ha reducido por la depreciación del año 2014 y no se ha realizado inversiones que den lugar a un incremento pero que si 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\$ 321.787,49 que respecto de los US\$ 256.230,24 del año anterior representa un 25.58% mayor al del 2013, 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\$ 4.793.11 que deberá ser utilizado según avance el desarrollo de las nuevas actividades durante el 2015.

ACTIVIDADES PARA EL NUEVO AÑO

Para el 2015 se observa que lo indicado por el Presidente de la República respecto de un año de crisis afectará en forma general sin embargo se considera que las actividades relacionadas con la construcción se les dará un impulso por cuanto son las que ayuda a incrementar la actividad productiva, lo que si existirá y hay que tener cuidado es que se presentarán 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 reducirá y hay que estar preparados para poder tomar oportunidades que se presenten, lo que también se ha



incrementado es la competencia de los almacenes que se han colocado en nuestro sector de influencia

En el 2015 se espera 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 los 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. Se espera lograr negociar el terreno en el cual estamos actualmente para lo cual ya se están dando los pasos necesarios.

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 2014 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