



Quito, 25 de febrero del 2016

**INFORME DE LA GERENCIA DE LA COMPAÑIA SERVICIOS INTEGRADOS Y
CORPORATIVOS EmFALU CIA. LTDA.
AÑO 2015**

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 2015 al 31 de diciembre del 2015 y los correspondientes balances de situación y de resultados elaborados por contabilidad, los mismos que se anexan.

AMBIENTE ECONOMICO GENERAL DEL PAIS

El año 2015 la desaceleración en la economía del país se ha profundizado y lo aducen a la baja en los precios del petróleo y fortalecimiento del dólar. En el caso del segmento de la construcción se ha visto una reducción o casi paralización de las actividades y con ello la baja de las ventas en este sector, junto a esto en el caso de nuestro sector de influencia que es el Valle de los Chillos se vio afectada después de julio para la reactivación y actividad volcánica del Cotopaxi. El nivel de inflación que se alcanzó fue ligeramente menor a la del año anterior (3.67%) llegando a ser el 3.38% a diciembre del 2015, especialmente por la baja demanda de productos por la falta de liquidez.

El BIESS siguió dando préstamos hipotecarios tratando de mantener al sector inmobiliario activo en cierta medida, pero también se observó demoras en los desembolsos que también mostró illiquidez en quienes realizaron proyectos. Para el segundo semestre hubo mayor restricción crediticia por parte de la banca privada reduciendo aún más la demanda hacia nuestro sector

La situación política también afectó la actividad económica del país, observándose que la inversión privada se redujo considerablemente. 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 2015 el negocio de los tableros de madera y los productos afines tuvo una reducción en sus resultados inferior a los del 2014 casi en un 16%, 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 saludables, pero fue necesario incrementar la gestión de cobranzas.

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, la ejecutiva de ventas que quedó del año anterior tuvo un mal comportamiento y tomó dineros que no le pertenecían, incluso fue necesario presentar la demanda, luego de lo cual se hicieron varias pruebas para conseguir dos nuevas ejecutivas de ventas, y se decidió contratar dos ejecutivos de ventas que se encuentran atendiendo el mercado externo. Los nuevos ejecutivos de ventas se han ido consolidando en su conocimiento a pesar que se considera que es necesario mayor esfuerzo. Pero ya se tiene una visita constante a nuestros clientes de la zona. 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, 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 2015 en este sector.

Con la activación del Cotopaxi se prepararon los planes de contingencia y estábamos preparados para cualquier evento que se pueda presentar, se dio mayor participación al local de Sangolquí bajo estas circunstancias por cuanto el almacén del Triángulo está en una zona de Riesgo.

El año 2015 se mantuvo la estabilidad del personal en las otras 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 2015 alcanzaron el monto de US\$ 1'937.312,58 (Un millón novecientos treinta y siete mil trescientos doce con 58/100 Dólares) que

comparados con US\$ 2'096.885,38 (Dos millones noventa y seis mil ochocientos ochenta y cinco con 38/100 Dólares) significa un decremento del 7.60% respecto del año 2014, que es un reflejo de la situación general del mercado y especialmente de la falta de liquidez y que no fue mayor por las actividades realizadas por todo el personal de la empresa, pero no se dio el crecimiento esperado. Los costos y gastos de estas actividades fueron de US\$ 1'890.901,88 respecto de los US\$ 2'036.817,74 del año 2014 es un 7.2% menos de lo gastado en el año 2014, pero es menor al decremento en ventas y con esto se obtiene una ganancia neta de US\$ 46.410,70 que respecto a lo del año anterior que fue US\$ 60.293,95 es un 23% menor. El gasto operacional fue de US\$ 330.309,47 que respecto de los US\$ 358.947,16 del 2014 es un 8% menor a lo gastado en el 2014, que da lugar a la gestión realizada para controlar y no hacer gastos que a pesar de estar en el presupuesto fueron necesarios reducir especialmente hacia el final del año.

En estos resultados están considerados los efectos de la aplicación de las normas NIIF, sin embargo las utilidades brutas han sido positivas. De igual forma espero sea motivador para el personal que nos acompaña y que ven resultados 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 2015 es lo relacionado a los gastos financieros que son los relacionados con los bancos y tarjetas de crédito que ayudan a dar seguridad en las ventas y llegaron a ser US\$ 10.716,44, los servicios al personal que llega a ser US\$ 19.157,48 es otro rubro importante que demuestra el interés de la empresa en invertir en su personal pieza fundamental para la consecución de los resultados.

Al observar el balance podemos encontrar que el inventario en materiales para el NOVOCENTRO para fines de año ha llegado a US\$ 105.572,00 que respecto de los US\$ 135.858,10 del 2014 es un 22.00% menor al terminado en el 2014 que ayuda a los resultados. En cuanto a las cuentas por cobrar han llegado a los US\$ 156.166,73 que respecto a los US\$ 204.544,74 del 2014 son un 23.7% menor al 2014 y es una reducción al logrado el año anterior especialmente por un buen control de la cartera y que también muestra la necesidad de disminuir los créditos para mejorar las cuentas y liquidez de la empresa. Los mismos que unidos a los otros rubros nos da que los activos corrientes sean US\$ 394.871,70 respecto del 2015 que fueron US\$ 453.856,82 un valor importante para la compañía y 13.00% menor al 2014. Los activos Fijos con las depreciaciones aplicadas han llegado a ser US\$ 98.524,18 que se ha reducido por la depreciación del año 2015 y no se ha realizado inversiones importantes que den lugar a un incremento pero que a la vez sí permiten generar las ventas para mantener los sistemas de la empresa.

En cuanto a los pasivos ellos se hallan en su gran mayoría en las deudas a los proveedores que llegan a ser US\$ 194.512,30 que respecto a los US\$ 321.787,49 del año anterior representa un 40.36% menor al del 2014, 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\$ 21.179,88 que deberá ser utilizado según avance el desarrollo de las nuevas actividades durante el 2016, que en el último trimestre se presentó el reclamo al SRI para su trámite correspondiente y considerando que las cuentas se hallan mejor llevadas que antes y con ello la posibilidad de resultados positivos sean mayores.

ACTIVIDADES PARA EL NUEVO AÑO

Para el 2016 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 2016 se espera contratar personal nuevo para el manejo de las máquinas así como para un nuevo camión necesario para mejorar el servicio. Recalcando mucho nuestra presencia por varios años en el mercado con un trabajo honesto y transparente se espera consolidar la presencia del nuevo equipo de ventas.

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 encontrar un nuevo local o terreno en un sitio de mayor seguridad en lo relacionado con una posible activación del Cotopaxi y se están dando los pasos necesarios.

Es importante volver a 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 2015 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 Marcelo Ludeña Granja, MBA
GERENTE GENERAL