



Quito, 23 de febrero del 2017

**INFORME DE LA GERENCIA DE LA COMPAÑIA SERVICIOS INTEGRADOS Y
CORPORATIVOS EmFALU CIA. LTDA.
AÑO 2016**

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 2016 al 31 de diciembre del 2016 y los correspondientes balances de situación y de resultados elaborados por contabilidad, los mismos que se anexan.

AMBIENTE ECONOMICO GENERAL DEL PAIS

El año 2016 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, llegando a un 10% de caída. El nivel de inflación que se alcanzó fue menor a la del año anterior (3.38%) llegando a ser el 1.12% a diciembre del 2016, 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 por falta de pagos 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, especialmente hacia el final del año cuando se comenzó la campaña informal para la elección del nuevo presidente. 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 2016 el negocio de los tableros de madera y los productos afines tuvo una reducción en sus resultados inferior a los del 2015 casi en un 20%, que es mayor a la caída entre el 2015 respecto del 2014 que fue el 16%. Se cumplieron 15 años de haber iniciado actividades comerciales de la empresa y se ha constatado el reconocimiento de los clientes en el Valle de los Chillos esto junto a la experiencia y conocimiento del mercado permite que la empresa tenga 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, llegando a presentar demandas judiciales a los morosos.



Los productos complementarios fueron analizados y se redujeron aquellos con muy baja rotación para lo cual fue necesario realizar liquidaciones con pérdidas pero logrando liquidez que fue necesaria para mantener el negocio. No se logró 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 han logrado nuevos clientes, se alcanzó estabilidad con el personal de ventas que fue una debilidad de años pasados. Los ejecutivos de ventas se han consolidado 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 y son reconocidos por los clientes.

Con el apoyo de NOVOPAN se decidió el cambio de local en Sangolquí consiguiéndose un mayor espacio para mantener el inventario y dar un mejor servicio a los clientes y con ello se compró una nueva laminadora que ofrece mejores servicios y hay una muy buena aceptación del mercado. Las oficinas administrativas y espacio de atención al cliente se han ampliado y tiene una mejor presencia, 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 mantuvo igual al del 2015 en este sector.

El año 2016 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 y bajar sus inventarios.

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\$ 1'543.992,35 (Un millón quinientos cuarenta y tres mil novecientos noventa y dos con 58/100 Dólares) que comparados con US\$ 1'937.312,58 (Un millón novecientos treinta y siete mil trescientos doce con 58/100 Dólares) significa un decremento del 20.30% respecto del año 2015, que es un reflejo de la situación general del mercado y especialmente de la falta de liquidez que no permitió llegar ni al presupuesto planificado. Los costos y gastos de estas actividades fueron de US\$ 1'574.046,11 respecto de los US\$



1'890.901,88 del año 2015 es un 16.8% menos de lo gastado en el año 2015, pero es menor al decremento en ventas y por ello se llegaron a tener pérdidas incluido el impuesto anticipado de US\$ 30.053,76 que respecto a lo del año anterior que fue US\$ 46.410,70 es un 35.2% menor. El gasto operacional fue de US\$ 364.611,09 que respecto de los US\$ 330.309,47 del 2015 es un 10,4% mayor a lo gastado en el 2015, que principalmente se da por la inversión realizada en las adecuaciones del nuevo local de Sangoiqui y que a pesar de haber controlado los gastos generales y no hacer gastos innecesarios no se alcanzó a reducirlos y evitar las pérdidas del presente año.

Estos resultados no son alentadores y se espera que los colaboradores puedan comprender que a pesar de los esfuerzos que realizan no se logró los resultados esperados especialmente por falta de mercado por la situación económica del país.

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\$ 6.744,09, los servicios al personal que llega a ser US\$ 17.830,65 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\$ 122.311,70 que respecto de los US\$ 105.572,00 del 2015 es un 15.90% mayor al terminado en el 2015. En cuanto a las cuentas por cobrar han llegado a los US\$ 129.079,26 que respecto a los US\$ 156.166,73 del 2015 son un 17.30% menor al 2015 y es una reducción al logrado el año anterior especialmente por mantener el control de la cartera y por las bajas en las ventas. Los mismos que unidos a los otros rubros nos da que los activos corrientes sean US\$ 370.043,14 respecto del 2015 que fueron US\$ 394.871,70 un valor importante para la compañía y 6,30% menor al 2015. Los activos Fijos con las depreciaciones aplicadas han llegado a ser US\$ 154.526,09 que es superior a los US\$ 98.524,18 del 2015, que se incrementó por la compra de nueva maquinaria en Sangoiqui.

En cuanto a los pasivos ellos se hallan en su gran mayoría en las deudas a los proveedores que llegan a ser US\$ 265.995,78 que respecto a los US\$ 194.512,30 del año anterior representa un 36.75% mayor al del 2015, 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\$ 6.452,40 que deberá ser utilizado según avance el desarrollo de las nuevas actividades durante el 2017, y se debe considerar que el reclamo presentado al SRI para su trámite fue positivo para la empresa y ayudo con la liquidez.

ACTIVIDADES PARA EL NUEVO AÑO

Para el 2017 se observa que la elección del nuevo presidente de la República afectará a las actividades económicas y de sus primeras acciones se esperaría que el sector de la construcción sea el afectado y con ello nuestras actividades y hay que ser cuidadoso de los 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



Cía Ltda

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 2017 se espera contratar personal nuevo en el área de producción para manejar de una forma objetiva y con números que dé lugar a reducir costos. Recalcando mucho nuestra presencia por varios años en el mercado con un trabajo honesto y transparente se espera consolidar la presencia del nuevo almacén de Sangolquí.

Se recalca que será importante mantener los ingresos ya que por situaciones del país no se espera un crecimiento.

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 apuntamiento fundamental para alcanzar nuevas metas. En el 2016 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 Cía Ltda

Ing. Fausto Marcelo Ludeña Granja, MBA
GERENTE GENERAL