

Quito, 14 de marzo del 2019

JGO17

**INFORME DE LA GERENCIA DE LA COMPAÑIA SERVICIOS INTEGRADOS Y
CORPORATIVOS EmFALU CIA. LTDA.
AÑO 2018**

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 2018 al 31 de diciembre del 2018 y los correspondientes balances de situación y de resultados elaborados por contabilidad, los mismos que se anexan.

AMBIENTE ECONOMICO GENERAL DEL PAIS

El año 2018 en los primeros meses la situación política se mantuvo y se dieron los resultados de los cambios que se plantearon durante la consulta popular, con lo cual en el primer semestre se presentaba prometedor y se desarrollaron actividades que pretendía generar crecimiento, sin embargo en el segundo semestre se presentó una desaceleración de la economía incluso respecto de 2017 manteniéndose el ciclo recesivo que se inició en el segundo semestre del 2015. El sector de la construcción no se dinamiza aún a pesar de la eliminación de la Ley de Plusvalía. El nivel de inflación que se alcanzó fue ligeramente superior a la del año anterior (-0.20%) llegando a ser 0.27% a diciembre del 2018, especialmente impulsada por los sectores de bebidas alcohólicas y tabaco, salud y bienes y servicios, mientras que se dio una deflación en sectores como alimentos, muebles y hogar y ropa y calzado principalmente.

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 dio lugar a iliquidez en quienes realizaron proyectos. El gobierno trató de movilizar el sector inmobiliario con la participación de la CFN.

La situación política también afectó la actividad económica del país, con la integración de consejo de participación ciudadana transitorio y las actividades que destaparon una gran cantidad de actos de corrupción. La situación macroeconómica llevó a la necesidad de reducir el aparato burocrático del gobierno y se ha presentado que dio lugar a un cambio en el índice de la tasa de pleno empleo al pasar de 42.6% a 40.3%.

Uno de los rubros que da mayor dinamismo a la economía es el segmento de la construcción y el gobierno quiere dar la mayor apertura posible para que esto se haga realidad a través de la CFN y del BIESS.

SITUACIÓN OPERACIONAL

Para el año 2018 el negocio de los tableros de madera y los productos afines tuvo un pequeño decremento respecto del 2017 en un 2.53%, que es menor al incremento entre el 2017 respecto del 2016 que fue del 9.53%. Se cumplieron 17 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, fue necesario incrementar la gestión de cobranzas, llegándose a presentar otras demandas judiciales a los morosos y cambiando de abogado, lo cual dio lugar a nuevos trámites judiciales que aún están en los pasos para conseguir resultados.

Los productos complementarios fueron analizados y se siguieron reduciendo aquellos con muy baja rotación para lo cual fue necesario realizar otras liquidaciones con pérdidas pero logrando liquidez que fue necesaria para mantener el negocio.

En el departamento Comercial fue necesario prescindir de un vendedor externo por su bajo rendimiento, luego se tuvo la salida del segundo para el cuarto trimestre tener la salida de la Jefe Comercial lo cual debilitó estas actividades y fue necesario realizar la selección de un nuevo equipo de trabajo. Sin embargo, se tiene una visita constante a nuestros clientes de la zona y somos reconocidos por los clientes.

Se tomó la decisión de remodelar el local del Triángulo que por razones de estar en una zona de riesgo por el volcán Cotopaxi, sin embargo, se dio la nueva imagen a este local de acuerdo a lo establecido por la franquicia, incluyéndose una nueva laminadora que da un mejor terminado a los trabajos requeridos por los clientes. Se espera que esto atraiga una mayor cantidad de clientes. Esto complementado con el local de Sangolquí se ha logrado conseguir mayor afluencia de los clientes del sector, a ofrecer un stock más amplio y mejores servicios. La competencia de almacenes de venta de productos similares a los nuestros se mantuvo en el 2018.

El año 2018 se mantuvo la estabilidad del personal en las otras áreas, el personal se lo ve comprometido y entregado a las actividades de la empresa. Al igual que en el 2017 se contrató el servicio de auditoría externa con la empresa ADEMA Consultores.

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. De igual forma nos ha colaborado con la promoción de los locales a través de publicidad. También nos ayudó con las actividades y con cursos para lograr la atención de los clientes, así como con la inauguración de las nuevas facilidades del local del triángulo.

RESULTADOS FINANCIEROS

Se adjunta los cuadros financieros preparados por el Ing. Eduardo Reyes e Ing. Mario Cumbal encargado de la contabilidad de la empresa en el año 2018 en los mismos que cabe destacar algunas cifras significativas.

Las ventas totales en el año 2018 alcanzaron el monto de US\$ 1'655.726,05 que comparados con las del 2017 que llegaron a 1'698.685,44, significa un decremento del 2.53%, que es un reflejo de las condiciones generales que se tuvo en el segundo semestre a pesar de los esfuerzos por llegar a lo presupuestado. Los costos y gastos

de estas actividades fueron de US\$ 1'634.706,52 respecto de los US\$ 1'686.052,61 del año 2017 es un 3,05% menor, es mayor ligeramente al decremento en ventas y por ello se llegaron a tener utilidades de US\$ 21.019,53. El gasto operacional fue de US\$ 371.755,23 que respecto de los US\$ 375.371,72 del 2017 es un 0,96% menor que prácticamente es haber mantenido los anterior.

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 situaciones ajenas a la empresa como es la condición económica del país.

Al observar el balance podemos encontrar que el inventario en materiales para el NOVOCENTRO para fines de año ha llegado a US\$ 108.861,96 que respecto a los US\$ 106.802,61 del 2017 es un 1,93% mayor. En cuanto a las cuentas por cobrar han llegado a los US\$ 152.120,67 al relacionarlo con los US\$ 171.402,90 del 2017 son un 11,25% menor que se da principalmente por la caída en ventas de los últimos meses del año.

En cuanto a los pasivos ellos se hallan en su gran mayoría en las deudas a los proveedores que llegan a ser US\$ 266.274,36 que respecto a los US\$ 247.932,11 del año anterior representa un 7,4% mayor, que es en su apoyo lo que se basa el desarrollo general de las actividades que tenemos.

ACTIVIDADES PARA EL NUEVO AÑO

Para el 2019 con las acciones que está tomando el gobierno hayan cambios positivos en el desarrollo productivo del país y se pueden presentar oportunidades para el negocio de la empresa. Será necesario estar atento al inicio de nuevos proyectos inmobiliarios y culminación de los existentes, siempre cuidando la pare de liquidez que puede verse afectada por el excesivo crédito que requiere este mercado.

En el 2018 se espera contratar personal nuevo en el área de comercial y de operaciones y manejar de una forma objetiva las actividades de la empresa y aprovechar el cambio.

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.

Atentamente:

SERVICIOS INTEGRADOS Y CORPORATIVOS
EmFALU Cia Ltda



Ing. Fausto Marcelo Ludeña Granja, MBA
GERENTE GENERAL