

INFORME DE ACTIVIDADES AÑO 2007
SERVICIOS SDO SANCHEZ DE ORELLANA S.A.

A continuación me permito presentar un breve informe de SERVICIOS SDO SANCHEZ DE ORELLANA S.A. del periodo 2007.

El año inició bajo mi administración exclusiva como venía dándose desde octubre del 2.006 después de la renuncia del anterior gerente en septiembre del 2.006. Dicha gerencia la asumo como tal después de mi nombramiento en la junta ordinaria del 24 de febrero del 2.007.

Los primeros meses del año la compañía, como fue puesto en conocimiento del la Junta de accionistas, atravesaba un grave problema por un pasivo que iba en aumento por el no pago desde Diciembre del 2.003 de todas las obligaciones que se tenían con el IESS. Esta situación, a pedido de la Junta, finalmente se resolvió a mediados de año con la asesoría del Doctor José Hidaigo, especialista en estos temas, y gracias principalmente al aporte personal que hice en calidad de préstamo y que ascendió a US\$10.000 que junto a aproximadamente US\$5.000 de recursos propios de la fabrica sirvieron para un abono inicial necesario, negociando la diferencia a 3 meses para llegar a un pago total de casi US\$25.000 entre aportes, fondos de reserva, intereses y multas, dejando totalmente saneado este asunto pero con la deuda en mención que actualmente representa solo intereses y que cuando exista la liquidez necesaria, se cobraría el capital. Al momento la fábrica no cuenta con ningún otro tipo de deuda con terceros.

En lo que respecta a la operación de la fábrica, ha estado siempre dentro de lo que normalmente se ha desenvuelto, existiendo una mayor demanda en los diseños exclusivos en muebles de madera teniendo como principal cliente a "CASA LYLY" con el que a la larga hemos entablado una excelente relación convirtiéndonos en su fabricante exclusivo de muebles bajo pedido de sus clientes.

Otros buenos clientes que también realizan trabajos con nosotros han sido: "CALL & BUY", "SIMETRÍA URBANA", y profesionales independientes como Yolanda Peña, Mónica y Marco Sánchez entre otros clientes finales que han sido recurrentes en sus pedidos.

Lastimosamente buena parte del año, el deber trabajar manejando la administración y operación de la fabrica provocó algunos inconvenientes que se reflejaron especialmente en cartera vencida que en algunas meses rebasó lo que estábamos acostumbrados y provocó determinada desorganización especialmente en el papeleo.

La realidad de trabajar solo en la administración de la empresa afectó además mi tiempo para la planificación, comercialización, mercadeo y en general todo lo que se requiere de un gerente y además provocó, a pedido del Presidente de la empresa, el ingreso a finales de año de Mónica Sánchez, para que por sus

conocimientos en administración además del negocio como tal, entre otras actividades se encargue de la organización interna realizando la facturación, cobros, roles de pagos y me ayude con el traslado ordenado de información con la empresa que lleva la contabilidad permitiéndome de paso contar con más tiempo para las labores propias del diseño, ordenes de producción e instalaciones que se relacionan más con mi expertís.

En este proceso de reorganización han salido a flote determinados realidades sobre ineficiencias que han servido para tomar decisiones que se empezarán a sentir en el futuro.

Entre otras cosas, desde la incorporación de Mónica Sánchez en la administración se ha logrado organizar la información financiera del año empezando por aclarar cuentas de clientes; hay un pego más ordenado de empleados con acreditaciones a sus cuentas bancarias; hay una entrega más ordenada y oportuna de información que permite contar con balances confiables y a tiempo.

En lo que se refiere a la rentabilidad, como se ve en los balances, ha bajado drásticamente en el 2.007, lo que básicamente se refleja en una materia prima que ha sobrepasado los estándares que tradicionalmente ha manejado la fábrica (40% de ventas promedio desde el 2.002 a 66% en el 2.007), y nos ha llevado, a raíz de la incorporación de Mónica a la fábrica, a revisar e ir mejorando el control de inventarios y su manejo por parte de empleados así como políticas con proveedores. Por otro lado se está revisando de mi parte el sistema de fijación de precios.

En lo que respecta a la atención a clientes, se está manejando una agenda controlada por Mónica, que me permite acudir oportuna y puntualmente donde clientes o potenciales clientes y mantener la mayor de nuestras fortalezas, el atenderles en sus requerimientos de una forma sumamente personalizada y puntual.

En lo que se refiere al mercadeo, por lo expuesto, no he podido concretar los catálogos o herramienta de venta que el año pasado había manifestado era de mi interés dedicar un tiempo a elaborar y prácticamente las ventas se han dado gracias a clientes antiguos satisfechos y el "boca a boca" ósea, las referencias de clientes satisfechos a otras personas que han contratado nuestros servicios.

Por otro lado, hemos debido rechazar algunos trabajos o subcontratar a otros talleres para que los acojan por el costo - beneficio que nos representaba y la misma falta de tiempo y espacio. De hecho, se está estudiando el habilitar otros espacios dentro de la fábrica para poder contar con más capacidad de almacenamiento de materia prima y productos terminados y, especialmente, mejorar la calidad de trabajo en la que se deben desenvolver en la actualidad el equipo de lacadores que es una de nuestras principales debilidades operativas al momento.

EXPECTATIVAS PARA EL 2.008:

Para el año 2.008 se espera seguir con el enfoque en los productos de carpintería con diseños exclusivos y dirigidos a un segmento de usuarios finales con un perfil alto, gente sociable que gustan contar con ambientes interiores cálidos, ya sean rústicos o minimalistas, pero que les distinguan por su buen gusto y exclusividad.

Espero contar además dentro de mi equipo de trabajo con un bodeguero que nos ayude con el manejo y control de inventarios y especialmente con un auxiliar de diseño que me ayude en la tarea de elaborar los bocetos para los clientes dándome más tiempo para otras actividades entre las que estará trabajar en las herramientas de mercadeo más adecuadas.

Estos aspectos, junto a la organización que paulatinamente está implementando Mónica Sánchez, nos debería generar los recursos necesarios para contar con un flujo que entre otras cosas nos permita reinvertir en infraestructura, en el propio mercadeo y en el pago, sin problemas, de nuestros costos fijos entre los que cabe señalar aparecerá el arriendo desde noviembre del 2.008 en que se acaba el convenio mantenido con Armando Sánchez. Espero además poder empezar a retribuir la inversión que en efectivo realizaron los socios hace 6 años entregándoles utilidades más allá de una fábrica que, a pesar de lo que en patrimonio indica la contabilidad, estaría al momento valorizada en más de lo que los socios invirtieron en su momento.

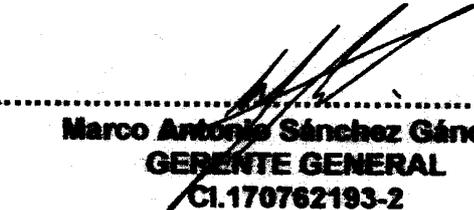
Adicionalmente, se deja constancia de lo siguiente:

- Que la Administración de la Compañía ha actuado con total apego a la ley y a las normas estatutarias, así como a las disposiciones de la Junta General de Accionistas. Los objetivos de la Compañía, mismos que se han fijado en base a las disposiciones del estatuto social y a las resoluciones de la Junta General de Accionistas, se constituyen en la base para el cumplimiento de las metas impuestas.
- Que se ha dado estricto y cabal cumplimiento a las resoluciones y disposiciones de la Junta General de Accionistas de la Empresa.
- Que al cierre del ejercicio económico al 31 de diciembre del mismo año se obtuvo como resultado una pérdida neta de US\$ \$22.850,15, como fruto de una serie de inconvenientes que he tratado de resumir, de distorsiones como el pago del IESS o rubros que de ejercicios pasados se registró este año.
- Que de la revisión a los libros contables de la Empresa, demuestran la situación financiera de la Compañía al 31 de diciembre de 2007, tal como lo establece la reglamentación de la Superintendencia de Compañías y demás normas técnicas y contables. Los libros sociales se encuentran al día y reflejan el aporte realizado por cada socio. En lo relativo a los ámbitos laboral y

administrativo se han desarrollado con normalidad y no se ha presentado acontecimiento relevante alguno ni hecho extraordinario.

- Que la compañía ha cumplido las leyes de propiedad intelectual que le son aplicables

Finalmente, pongo a su disposición los balances de la Compañía para su revisión y aprobación, agradeciendo por la confianza brindada y por el apoyo en mi gestión.


.....
Marco Antonio Sánchez Gándara
GERENTE GENERAL
Ci.170762193-2