



Quito, 28 de abril del 2010

## INFORME DE GERENCIA

### EJERCICIO ECONOMICO DEL 2009

#### 1. RESULTADOS

##### 1.1 VENTAS

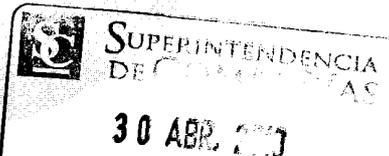
El ejercicio 2009 muestra un decaimiento en ventas de 35,5% en relación al año pasado el cual fue un gran año para la empresa. Esto quiere decir que las ventas bajaron de un total de 862,607,00 USD en el 2008, a 561,899,25 USD. Tanto en Decosa como en Hufcor podemos ver que los índices de ventas disminuyen en un 34% y un 37% respectivamente. En lo referente a las ventas a través de Ogres Ltda, también se produjo un decaimiento de 57,886,50 USD a 47,315,92 USD, es decir un 17% menos.

Lamentablemente, la falta de ventas importantes desde noviembre del 2008, se prolongó durante el primer semestre del 2009, período en el cual la empresa bajó significativamente su producción. En el segundo semestre del año realizamos trabajos importantes, lo que permitió de alguna manera afrontar la crisis y mejorar el ejercicio del año.

##### 1.2 COSTOS Y GASTOS

**Operación muebles:** Los Costos Totales de Producción durante el 2009 alcanzan al 70,75% del Total de Ventas, comparados a los 58,48% correspondientes al año 2008 lo cual se debe a que la empresa estuvo operando gran parte del año sin mayores ingresos y cubriendo costos de mano de obra no productiva, además de un incremento en la contratación de elementos ajenos a la producción interna.

Las cifras de Gastos alcanzan un total del 35,37%, esto quiere decir un incremento del 8.93% en relación a los 26.44% del año anterior. Estos valores se ven directamente afectados por la disminución en ventas.





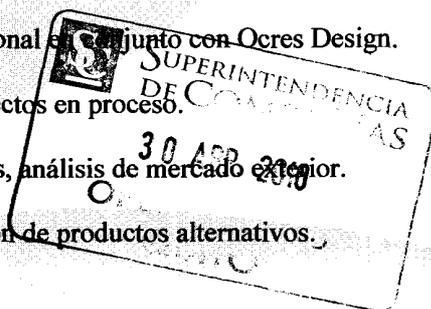
**Operación Hufcor:** Para el área de Hufcor también fue un año difícil, aunque no deja de ser una operación saludable, también fue afectada por la crisis como era de esperarse. Los totales de costos y gastos fueron del 71,96% del monto de ventas comparado con el 66.67% del año anterior. Sin embargo se puede decir que tenemos nuestro mercado establecido sin mayor competencia lo cual es una ventaja que debe ser explotada.

## 2. SITUACIÓN

La compañía continúa haciendo un esfuerzo por mantener su operación de acuerdo a las normas exigidas por los organismos de control. Se implementaron reglamentos de Seguridad y Salud al igual que el Reglamento Interno de la empresa, debidamente legalizados. Actualmente nos encontramos actualizando el permiso de bomberos y trabajando con la Defensa Civil en un proyecto de seguridad industrial dentro de todo el Parque industrial Delta.

De igual manera, estamos tomando medidas en el área de mercadeo y ventas para combatir la crisis y mejorar lo sucedido en el año anterior:

- Cambio de imagen de la empresa.
- Implementación de página web.
- Capacitaciones en área de ventas.
- Análisis de mercado nacional *junto con Ogres Design.*
- Visitas constantes a proyectos en proceso.
- Proyecto de exportaciones, análisis de mercado *mejor.*
- Búsqueda para distribución de productos alternativos.



A pesar de que el 2009 no fue un buen año para la empresa, fue un año que sirvió para ver en qué aspectos se puede mejorar aún más o hacer un mayor esfuerzo, especialmente en áreas de mercadeo y ventas. Las expectativas para este año, se puede decir que puede mejorar lentamente en relación al año anterior, aunque esto signifique un proceso lento ya que no solamente depende internamente de la empresa sino también de la reactivación del mercado. De todas



formas, tenemos proyectos en carpeta los cuales entrarían en proceso de contratación en los próximos meses.

Por lo demás la compañía ha sido respetuosa de la propiedad intelectual y de los derechos de autor.

Con estos antecedentes, pido a Uds. Revisar los Estados Financieros y decidir sobre resultados.

Atentamente,

Camilo Cornejo  
Camilo Cornejo H.

**GERENTE GENERAL**

