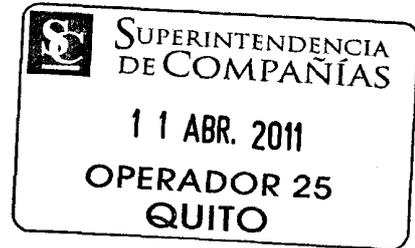


Quito, 7 de abril del 2011



INFORME DE GERENCIA
EJERCICIO ECONOMICO DEL 2010

1. RESULTADOS

1.1 VENTAS

El ejercicio 2010 muestra un decaimiento en ventas del 8,5% en relación al año pasado el cual fue un año de crisis para la empresa. Esto quiere decir que las ventas bajaron de un total de 561,899,25 USD en el 2009, a 516,333,64 USD. Esto se ve reflejado tanto en la disminución de ventas a través de Ogres como en las operaciones Hufcor y Decosa.

Lamentablemente, la crisis iniciada el año anterior dejó secuelas de lenta recuperación en la empresa, a pesar de los esfuerzos realizados en ventas a través de diferentes canales, la producción se redujo significativamente a inicios de año lo cual fue mejorando lentamente hasta llegar a un pico finalmente en diciembre con contratos medianos de gran importancia, que permitieron acercarnos al ejercicio anterior.

1.2 COSTOS Y GASTOS

Operación muebles: Los Costos Totales de Producción durante el 2010 alcanzan al 79,75% del Total de Ventas, comparados a los 70,75% correspondientes al año 2009 lo cual se debe a la poca producción que hubo debido a la falta de grandes ventas, es decir que gran parte de la operación cubrió costos de mano de obra no productiva, generando un egreso significativo en la empresa.

Las cifras de Gastos alcanzan un total del 38,77%, esto quiere decir un incremento del 3.4% en relación a los 35.37% del año anterior. Estos valores se ven directamente afectados por la disminución de ingresos y la constancia en egresos fijos.

Operación Hufcor: Para la operación Hufcor también fue un año difícil, aunque no deja de ser una operación rentable, también mantiene secuelas de crisis lentamente superadas. Los totales de costos y gastos fueron del 77,6% del monto de ventas comparado con el 71.96% del

año anterior. A pesar de haber un incremento en costos y gastos Hufcor se mantiene como una operación saludable para la empresa con grandes ventajas competitivas en el mercado.

2. SITUACIÓN

Actualmente la compañía está haciendo esfuerzos principalmente en las áreas de mercadeo y ventas las cuales son un pilar clave en la situación actual de la empresa, tanto para la operación Hufcor como para Decosa, la cual requiere de ventas o ingresos que le permitan expandir su producción y aprovechar al máximo la mano de obra. Se está incursionando en mercados extranjeros para concretar la posibilidad de exportar mobiliario de madera principalmente a Colombia. Se ha implementado una completa página Web para fortalecer este canal de ventas. Manteniendo línea de trabajo, continuamos controlando el manejo de la empresa acuerdo a las normas exigidas por los organismos de control.

A pesar de que el 2010 fue un año complicado para la empresa, fue un año en el cual se hizo esfuerzos que han servido de raíz para una recuperación progresiva de la empresa, lo cual se ve reflejado a finales del año. Fue un año de análisis para tomar correctivos y medidas que permitan la recuperación aunque lenta, pero importante para el futuro de la empresa. Nos encontramos frente a un proceso de globalización que nos obliga a ser más competitivos cada vez para lograr la satisfacción del cliente y obtener un ejercicio rentable. Las expectativas para el año entrante no dejan de ser alentadoras dada la cantidad de trabajo obtenido a finales de año y la cantidad de proyectos importantes en carpeta.

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

