

**Quito, 10 de abril del 2012**

## **INFORME DE GERENCIA EJERCICIO ECONOMICO DEL 2011**

### **1. RESULTADOS**

#### **1.1 VENTAS**

El ejercicio 2011 muestra un decremento en ventas del 35,6% 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 516,333,64 USD en el 2009, a 332,953,64 USD. Esto se ve reflejado tanto en la disminución de ventas a través de Ocres como en las operaciones Hufcor y Decosa.

Lamentablemente, la crisis iniciada hace dos años dejó secuelas que no han permitido una recuperación sustancial en la empresa, a pesar de los esfuerzos realizados en ventas a través de diferentes canales, la producción se redujo significativamente a mediados de año lo cual fue mejorando lentamente hasta llegar a un pico finalmente en diciembre con contratos medianos, que permitieron incrementar las pocas ventas realizadas.

#### **1.2 COSTOS Y GASTOS**

**Operación Decosa Muebles:** Los Costos Totales de Producción durante el 2011 sobrepasan el Total de Ventas realizadas por la Operación Decosa con un 71%, lo cual se debe a la poca producción que hubo debido a la falta de grandes ventas y altos descuentos en las ventas realizadas, es decir que la producción del año transcurrido fue negativa para la empresa, dejándola en una situación complicada.



Las cifras de Gastos alcanzan un total del 44,34%, esto quiere decir un incremento del 5.57% en relación a los 38.77% 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. El total de costos fue del 60% del monto de ventas de la Operación Hufcor comparado con el 73.4% del año anterior, mientras que los gastos fueron del 3.8% del monto de ventas comparado con el 4.11% del año anterior. A pesar de haber un decrecimiento en ventas 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, las cuales requieren ingresos que le permitan expandir su producción y aprovechar al máximo la mano de obra y material. Se está incursionando en mercados extranjeros para concretar la posibilidad de exportar mobiliario de madera principalmente a Colombia y Estados Unidos. Se está haciendo un esfuerzo por fortalecer los canales de ventas existentes y generar nuevos canales que permitan atraer más ventas a la empresa, tomando en cuenta la oportunidad que existe actualmente en el sector público. Para llevar a cabo este proyecto será necesario invertir en imagen y personal bien capacitado en el área de mercadeo y ventas.

A pesar de que el 2011 fue un año complicado para la empresa, 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.

Como resultado de los años anteriores y dada la situación de la empresa, en la reunión de la Junta de Accionistas realizada en Noviembre del 2011, se decidió hacer el traspaso del pasivo a favor del Arq. Pablo Cornejo Castro, accionista mayoritario, por el valor de 245.509,40\$ a la cuenta de futuro Aporte de Capital con el fin de estabilizar la situación



patrimonial y financiera de la empresa, de manera que la operación actual pueda continuar, tomando en cuenta correctivos y fortaleciendo la operación Hufcor la cual ya cuenta con varios proyectos importantes en carpeta que permitirán mejorar la situación de la empresa.

De todas formas las expectativas para el año entrante no dejan de ser alentadoras dada la cantidad de trabajo obtenido a finales y principios de año y la cantidad de proyectos en lo cuales se está trabajando actualmente en el área de ventas.

Por lo demás la compañía ha sido respetuosa de la propiedad intelectual, de los derechos de autor y continuamos controlando el manejo de la empresa acuerdo a las normas exigidas por los organismos de control.

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

Atentamente,

*Camilo Cornejo*

Camilo Cornejo H.

**GERENTE GENERAL**

