

Quito, 10 de Abril del 2011

## **INFORME DEL REPRESENTANTE LEGAL**

**A los señores socios de la empresa: FIZAMAQ CIA. LTDA.**

Como Gerente y representante legal nombrado por la Junta General de Fizamaq Cía. Ltda., empresa relativamente nueva, tengo a bien en presentar al directorio el informe de actividades, por el período terminado a diciembre del 2010, de acuerdo a lo dispuesto en el artículo 263, inciso No. 4 de la Ley de Compañías del Ecuador, y de acuerdo a los Estatutos de la empresa que exigen presentar el informe del trabajo, presupuesto anual así como los balances e informes.

### **Cumplimiento de los objetivos previstos para el ejercicio económico**

La empresa se mantiene en completa actividad y sigue manteniendo importantes negocios con empresas tanto del sector público como privado, este fue posible por la intervención del gobierno y su decisión de invertir en el sector de la construcción y vialidad, donde seguimos ofertando maquinaria relativamente importante.

Se cumplió un año más con nuestro principal objetivo que es el ser una empresa rentable, y mantenernos en el entorno como una empresa que lidera los servicios que ofertamos.

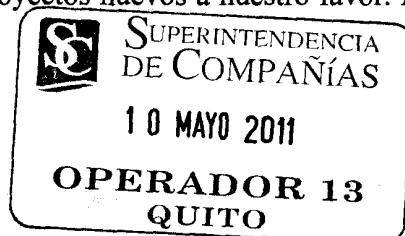
### **Cumplimiento de las disposiciones de la Junta General y el Directorio**

Las disposiciones de la Junta General y el Directorio, se han cumplido a cabalidad, la principal disposición mantenernos en el mercado como una empresa competitiva y dar resultados positivos a favor de los socios.

### **Información sobre hechos extraordinarios producidos durante el ejercicio, en el ámbito administrativo, laboral y legal;**

Durante el ejercicio 2010 se ha tenido una relativa estabilidad económica en el país lo que ha dado lugar a que la tasa de inflación sea “aceptable”, es alta cuando se habla en dólares americanos para las empresas que importamos las maquinarias para distribuirlos en el país y se afectó adicionalmente el tipo de cambio del euro con respecto al dólar en contratos que estaban preestablecidos desde antes y negociados en dólares americanos.

Se ratifica el incremento de la competencia de empresas que oferta los mismos servicios, esto no permite mayores negocios importantes o proyectos nuevos a nuestro favor. A pesar



de estos inconvenientes y los demás normales que se pudieron dar internamente en nuestra empresa se lograron estos resultados.

#### **Situación financiera de la compañía al cierre del ejercicio y de los resultados anuales, comparados con los del ejercicio precedente**

Se obtuvo resultados y fueron positivos, para este año la utilidad antes de participación a trabajadores e impuesto a la renta fue de \$ 220.777,14; cifra que comparada con el año anterior que fue un buen año, nos dice que los resultados obtenidos pese a que disminuyó llegando a ser un 66% menor comparado con el año anterior, es aceptable.

#### **BALANCE GENERAL**

Nuestros activos disminuyeron a un 54% pasando de \$ 4'078.000 a \$ 2'206.000; nuestros pasivos también disminuyeron en un 60% pasando de \$ 3'306.000 a \$ 1'318.000 produciendo un cambio a favor en el patrimonio de un 15% adicional pasando de \$ 772.000 a \$ 888.000.

El activo corriente suficiente para cubrir nuestros pasivos corrientes es 1.8 veces, lo que demuestra nuestra buena liquidez hablando financieramente.

#### **RESULTADOS**

Las ventas variaron de un periodo a otro, esto hizo la diferencia en el resultado final, es el mejor control de gastos y el mayor margen de ganancia en proyectos ejecutados que nos da el resultado final.

#### **Propuesta sobre el destino de las utilidades obtenidas en el ejercicio económico**

La mejor propuesta para las utilidades de este año es la reinversión, reinversión que no se hizo el año pasado por no tener un objetivo específico para estos fondos. Ahora tenemos un terreno que puede servir para expandir los servicios que preste nuestra compañía.

#### **Recomendaciones a la Junta General respecto de políticas y estrategias para el siguiente ejercicio económico.**

Aspectos que se deben tener en cuenta para el próximo año y en lo que debemos enfocar nuestra estrategia de negocio es:

- mantener contratos,
- diversificar al servicio pos venta, e
- incrementar control de gastos

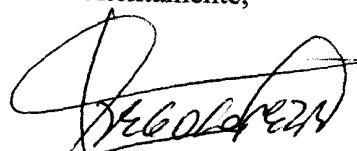


Actividades que nos mantendrá en el mercado y podremos realizar un servicio adicional al que hasta hoy brindamos a nuestros clientes, optimizando los gastos que se efectúen en el periodo 2011.

Señores socios, es todo lo que puedo informar respecto al ejercicio del 2010.

Agradezco la atención dada al presente documento.

Atentamente,



Ing. Diego Lopez  
Gerente General

