

INFORME ANUAL DE LA GERENCIA GENERAL DE
DISTRIBUIDORA FALCONI TRAVEZ CIA.LTDA.

SEÑORES ACCIONISTAS

Dando cumplimiento a lo que dispone la Ley de Compañías y los Estatutos de nuestra Empresa presento para su consideración el presente informe anual de la Gestión realizada por la Administración de la empresa DISTRIBUIDORA FALCONI TRAVEZ CIA.LTDA. durante el año 2009.

Todas las novedades con las que se inicio el año 2009 fueron desalentadoras, pues la crisis mundial redujo considerablemente la demanda de los productos exportados, la restricción del gobierno para la importación de cierto productos, las remesas de los migrantes llegaron a su punto más bajo, el nuevo proceso electoral para elegir Presidente de la República y a los integrantes de la Asamblea Nacional, estos y otros factores generaron una situación de gran inestabilidad e incluso se hablaba de abandonar la dolarización.

Rafael Correa fue elegido en primera vuelta y su partido alcanzó la mayoría en la Asamblea Nacional, con lo que el proyecto político previamente establecido se consolidó radicalmente, decidió establecer un programa de estímulos fiscales para contrarrestar la crisis prestando mayor atención al sector de la construcción, así mismo canalizó la inversión pública en programas de infraestructura , vivienda social y organismos seccionales, parte de lo cual también estará destinado hacia el sector del que formamos parte.

A partir del segundo trimestre del año las ventas de hierro que es el producto que ocupa el 60% de las ventas totales tuvieron un incremento considerable llegando hasta finales del año las ventas de hierro a tener un crecimiento del 109%, pues empezamos atender a nuevos clientes, especialmente grandes constructores que depositaron su confianza en nosotros gracias a gestiones hechas por el Sr. Fabricio Falconi Gerente de Ferrevalle S.A. Este crecimiento nos obligo a buscar fuentes de financiamiento como los bancos pero lamentablemente no pudimos acceder directamente a ellas por cuanto todas nuestras líneas de crédito ahora las están manejando directamente desde UNFIER S.A por tanto no tuvimos otra salida que aumentar nuestro endeudamiento con UNIFER S.A. pues ellos nos concedieron varios prestamos con tasas de interés de hasta el 11%, debiendo aclarar que en ningún momento nos concedieron prorrogas en los pagos ni mucho menos mejores formas de pago en las cartas de crédito del hierro que importamos durante todo el año, esto afecto directamente al flujo de efectivo que se vio disminuido sustancialmente en relación al año 2008 que debe aclararse era muy bueno.

El atender a un nuevo segmento de mercado nos obligo aceptar también nuevas formas de pago, pues nos vimos en la necesidad de aceptar los CANJES de hierro con propiedades, sean estos departamentos, casas o terrenos para que nosotros seamos los proveedores exclusivos. Cabe indicar que las propiedades adquiridas por este medio están a nombre de la compañía y los que ya han sido terminados en su totalidad han sido puestos a la venta, para lo cual hemos contratado los servicios de una muy buena Corredora de Bienes Raíces como es la Sra. Christina Rosales quien está a cargo de la venta de todas las propiedades, no se ha cerrado la posibilidad de poder vender las propiedades en planos como lo hemos hecho nosotros con la finalidad de recuperar en algún grado la liquidez que necesita la empresa para cumplir con sus obligaciones con terceros.

Por el incremento en las ventas el departamento de ventas tuvo que ser reforzado con la contratación de nuevo personal, se espera con ello consolidar su gestión brindando un mejor servicio al cliente mejorando la atención y dando un trato más cordial a todos.

La recuperación de la cartera en el último trimestre del año 2009 fue muy difícil y complicada por dos razones muy puntuales: la persona encargada de la gestión de cartera, que por más de 10 años ha prestado sus servicios a la empresa salió con permiso de maternidad. Otra de las causas fue la falta de pago por parte del gobierno a las grandes constructoras del medio, pues ellas entonces dejaron de cumplir puntualmente sus pagos como lo habían venido haciendo hasta meses anteriores, eso causo que tengamos una cartera vencida bastante grande. Gracias a la gestión realizada este año, se ha podido recuperar gran parte de estas deudas y de las que no ha sido posible se ha buscado otras alternativas de pago como por ejemplo con THE LIFE GROUP, que se acepto como forma de pago un departamento en el Edificio Zence, por la deuda de RIPCONCIV se acepto la entrega del departamento en el Edificio Torre Alta, estas propiedades también serán puestas en venta lo más rápido posible.

En este año se termino con la remodelación de todas las oficinas, brindado con ella mayor comodidad tanto a clientes, proveedores, accionistas, empleados como al público en general que diariamente acude a nuestro concesionario.

Se ha cumplido a satisfacción con el presupuesto establecido para el año 2009 en todas las líneas pues mensualmente ha sido monitoreado desde UNIFER S.A. La nueva línea de productos EDESA no ha tenido mucha acogida en nuestro concesionario debido a que somos distribuidores de productos FV por varios años, razón por la cual no ha tenido tanta salida como se esperaba al principio, sin embargo el personal de ventas hace su mejor esfuerzo por colocar el producto.

Sin embargo de toda la situación adversa del año 2009 las ventas de Distribuidora Falconí Trávez Cia.Ltda. fueron buenas pues tuvieron un crecimiento del 109% en relación al año 2008, alcanzando ventas de \$ 9.592.735,44. La utilidad del Ejercicio antes de pagos de Participación a Trabajadores y el Impuesto a la Renta es de \$ 326.080,95.

Con la adopción de todos los procesos en las diferentes áreas estamos seguros que tendremos las herramientas necesarias para seguir creciendo en forma ambiciosa y ordenada.

Contamos con el trabajo tesonero y comprometido de todos quienes hacemos el grupo de trabajo de DISTRIBUIDORA FALCONI TRAVEZ para que este año continúe cristalizándose nuestros objetivos y lleguemos cada vez a metas más altas.

No puedo dejar de agradecer a los accionistas porque la confianza que han depositada en mi es el motor que me impulsa a seguir trabajando en forma más eficaz y comprometida para sacar adelante esta empresa.

ATENTAMENTE



TERESA TRAVEZ

GERENTE GENERAL