INFORME DE GERENCIA

SUPERINTENDENCIA DE COMPAÑÍAS
12 ABR. 2012
OPERADOR 08
QUITO

CORRESPONDIENTE AL AÑO 2011

SEÑORES ACCIONISTAS

Dando cumplimiento a lo que dispone la Ley de Compañías y los Estatutos de la empresa, pongo a su consideración el presente informe anual de la Gestión Realizada por la Administración de la compañía ***Distribuidora Falconí Trávez Cía. Ltda.*** *correspondiente al ejercicio económico 2011.*

Cada año se presentan nuevos obstáculos y problemas que debemos vencer buscando soluciones innovadora que hacen que todos, dirigentes, trabajadores, clientes y proveedores unamos fuerzas para sacar adelante la compañía.

El año 2011 no fue la excepción, tanto así que nuestro principal socio comercial GERDAU AZA decidió dejar de exportar a Ecuador el producto que ocupaba el 80% de nuestras ventas limitándose a enviar los saldos pendientes del año 2010,por lo que solamente nos abastecieron durante el primer trimestre, este saldo no cubría nuestro volúmenes de venta y la demanda creciente de todos nuestros clientes, ante esta circunstancia buscamos con mucho ahincó a nuevos proveedores que cubran esa gran brecha que se estaba abriendo, Adelca y Andec nos cerraron las puertas de una manera drástica y no

permitieron que las negociaciones avancen para poder distribuidor su producto. Todas las gestiones se volcaron a una varilla con una marca muy poco conocida en el mercado como lo era NOVACERO, llegamos a un acuerdo de mutuo beneficio y suscribimos un contrato que nos aseguró el abastecimiento del producto con precios bastante competitivos, rapidez en los tiempos de entrega pues podíamos retirar la mercadería de la planta ubicada en Lasso con nuestro propio transporte, nos evitamos con esto el tiempo de espera que teníamos que planificar para que llegue cada una de las importaciones que con UNIFER se hacían, la línea de crédito que ahora se maneja es directa del parte del proveedor. Nos hemos tenido que adaptar a este nuevo esquema tomando en cuenta que ya no somos distribuidores exclusivos de la marca UNIFER AZA, el trabajo de ventas tuvo que duplicar esfuerzos para introducir en el mercado la nueva marca aceptando que varios de nuestros clientes hagan las pruebas necesarias de resistencia para que el producto sea aceptado y seguir manteniendo el mismo nivel de ventas año 2010 $ 10.074.877,34 y año 2011 $10.056.733,74, con la sola diferencia que el hierro ya no ocupa el 80% de las ventas como lo hacía en el año 2010 ahora ese margen disminuyo al 50%, son otras líneas las que tuvieron que ser promocionadas como por ejemplo el cemento, mallas, vigas, productos FV y otros que antes no se les prestaba mucho importancia contribuyeron a que el año 2011 no sea tan catastrófico como lo

SUPERINTENDENCIA DE COMPAÑÍAS
12 ABR. 2012
OPERADOR 08
QUITO

vaticinábamos a inicios del período y presentando mejores márgenes de rentabilidad .

Por este cambio en el proveedor de hierro y la facilidad que teníamos en retirar con nuestros propios medios, puesto que la planta está ubicada en la Provincia de Cotopaxi (Lasso) se decidió invertir en una nuevo camión Hino GH8 que se dedicó exclusivamente para este servicio obteniendo buenos resultados ya que durante todo el año estuvimos muy bien abastecidos del producto .

El departamento de ventas tuvo que replantear sus estrategias por lo que se contrato un nuevo vendedor externo con el objetivo de que busque nuevos clientes que nos ayuden a salir adelante y mantener el volumen de ventas.

Se profundizó en el control y en el manejo de facturación y recuperación de la cartera estableciendo procedimientos de asignación de líneas de crédito atreves de solicitudes de crédito pre-impresas que UNFIER Central elaboró. Hemos tenido que capacitar aceleradamente a una nueva persona para que ocupe el puesto de Tesorera ya que por problemas de salud la Tesorera anterior ha tenido que reducir su horario de trabajo, esperamos que esta situación se soluciones a mediados del año 2012.

Tomando en cuenta la alta competitividad que tenemos en el mercado, creímos conveniente contratar a una empresa especializada

SUPERINTENDENCIA DE COMPAÑÍAS
12 ABR. 2012 3
OPERADOR 08
QUITO

para un asesoramiento global, que nos ayudara en la elaboración del manual de funciones para todos y cada una de las personas que trabajamos en la compañía, previamente nos asistieron profesionales, que permanecieron un mes en la empresa, haciendo el seguimiento de cada uno de los colaboradores. Disponemos ya de un manual de funciones el mismo que se lo está aplicando en el día a día.

Por las exigencias de los grandes constructores hemos tenido que aceptar nuevos canjes como son: con Romero y Pazmiño hemos firmado las promesas de compra venta por los proyectos de Casas Toledo II , Altos de La Moya II, Burgos , Santa Isabel, Cordova, con Inmobiliaria Giovanni ni se firmo canjes en el proyecto Santa Monica , con otros constructores tenemos canje en Club Mediterraneo, Torre Seis. En el año 2011 pudimos vender las propiedades obtenidas con canje en la Proyecto Portal de Cumbaya y Studio Plaza, en este año 2012 esperamos poder vender la casa del Proyecto Plaza del Rancho, Edificio Geneva y todos los otros proyectos que sean posible pues estamos trabajando con personas especializadas en la venta de Bienes Raíces

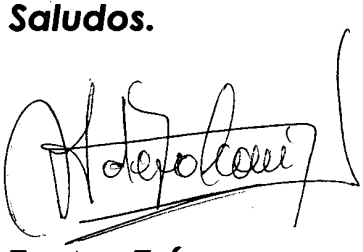
Las ventas anuales fueron de $ 10.056.733,74 $ 18.143,60 menos que las ventas del año 2010 por los problemas citados anteriormente, la utilidad del ejercicio es de $ 409.311,21 presentando un incremento del 83% de la utilidad reportada en el año 2010.

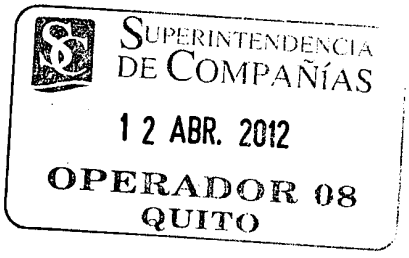
SUPERINTENDENCIA DE COMPAÑÍAS
12 ABR. 2012
OPERADOR

Todos los resultados obtenidos en el año 2011 nos permiten ver que estamos aprendiendo a manejar el negocio sin depender de las importaciones de hierro.

Finalmente quiero agradecer a los accionistas por seguir confiando en nosotros y a todos los colaboradores de la empresa pro su trabajo y responsabilidad.

Saludos.



Teresa Trávez

Gerente General