

INFORME DE GERENCIA CORRESPONDIENTE AL AÑO 2008

En cumplimiento de lo que dispone la ley de Compañías y los Estatutos de nuestra empresa , a nombre del directorio y en el mío propio presento a ustedes señores accionistas, el presente informe de labores de la compañía Distribuidora Falconí Trávez Cía. Ltda. correspondiente al ejercicio económico 2008.

Debo comenzar por manifestar que este año ha estado lleno de cambios trascendentales, tanto dentro del país cuanto en el ámbito internacional. En el Ecuador por el proceso de cambios políticos, económicos y sociales que impulso el Gobierno Nacional a través de sus administración permitió el crecimiento del sector de la construcción en un 17,8%, básicamente debido a la obra pública, lo que afecto en su momento en el abastecimiento de varilla corrugada y sobre todo de cemento.

En el primer semestre los precios de las materias prima en general y del petróleo y el acero en particular, sufrieron incrementos sustanciales, lo que afecto directamente a nuestro negocio. En el caso puntual del acero que es el producto que ocupa un 90% de todas nuestra ventas, la demanda sobrepasó grandemente a la oferta, lo que conllevó a que los precios de venta al público subieran de \$ 44 al inicio del año hasta \$ 83 al mes de julio, como consecuencia de la escases de materias primar para la elaboración del hierro a nivel mundial. A partir de entonces y sobre todo debido a la crisis económica desatada en Estados Unidos y los países desarrollados los precios empezaron a descender dramáticamente hasta llegar a \$ 54 en el mes de diciembre.



La gran demanda de hierro que se produjo a partir del segundo semestre a nivel mundial ,la escases de materia prima para la fabricación del hierro en el tercer trimestre del año , el cierre de las importaciones de hierro dictada por el gobierno con el afán de contrarrestar la salida de divisas que se estaba volviendo dramática y amenazaba con acabar con su reserva monetaria en pocos meses, son factores que afectaron directamente en el normal desenvolvimiento de los actividades de la empresa y que nos obligaron a tomar decisiones drásticas como restringir las ventas y realizar una selección muy minuciosa de todas nuestros clientes para categorizarlos y seguir cumpliendo con sus pedidos de acuerdo al cumplimiento de sus obligaciones, incluso tuvimos que en algunos casos dejar de vender a crédito , disminuir el tiempo de crédito en otros casos y preferir las ventas al contado.

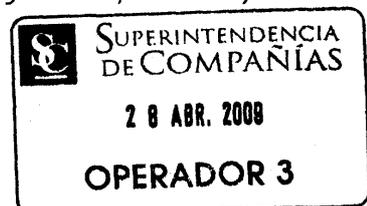
En el año 2008 fue muy complicado el abastecimiento de cemento, esto fue marcado especialmente por la gran demanda generada por la obra pública, a esto se agregó que las otras empresas de la competencia tuvieron serios problemas con su producción, por lo que Lafarge Cementos tuvo que destinar mayor volumen hacia el sector público, perjudicando de esta manera a todos los distribuidores que en algunos casos y por lapsos muy prolongados nos vimos desprovistos de este producto tan importante para la construcción. Otro de los problemas que tuvimos para el abastecimiento de este producto fue que la empresa Lafarge no tenía los medios de transporte suficiente como para surtir a todos sus distribuidores razón por la cual se tomo la decisión de realizar la inversión en un camión que nos permitiera abastecernos directamente. Gracias a esta decisión ahora ya no tenemos ningún tipo de problemas con este

producto y podemos ver que las ventas han subido exitosamente además tenemos el stock suficiente para cubrir las necesidades de todos los clientes.

La empresa ha aceptado las nuevas estrategias definidas por el grupo y ha diversificado el portafolio de productos con el objetivo de no depender exclusivamente del hierro como fuente de rentabilidad. Por ello resulta muy gratificante constatar que las ventas de las líneas BOSCH, SIKA, SIDEC han tenido un crecimiento significativo dentro de nuestras ventas, se incremento también las líneas Rooftec y Edesa que esperamos rindan en el año 2009 tanto como las otras líneas que hasta ahora nos han dejado buenos resultados.

Se realizó una reestructuración total en las instalaciones de la empresa , ya que las instalaciones con las que contábamos eran demasiado pequeñas en relación con la cantidad de productos que estamos distribuyendo ya que debemos tomar en cuenta que aumentaron las líneas de distribución autorizadas, otro factor que impulso este cambio fue el brindar un mejor espacio para nuestros clientes así como también crear los ambientes administrativos , de venta y de despacho adecuados en los que cada uno de los empleados tenga el material suficiente y las herramientas necesarias que les permitan cumplir a cabalidad con sus trabajos.

Los resultados obtenidos durante este periodo contable han sido muy satisfactorios pese a todos los problemas políticos, sociales y económicos que hemos descrito anteriormente, tanto es así que las ventas fueron de \$ 2'918.215,32, los gastos operacionales mas los costos \$ 2'746.446,26 , la utilidad del ejercicio antes de pagos y participación trabajadores \$ 171.769,06.

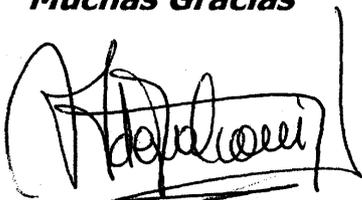


Se espera que el gobierno reduzca la inversión en obra pública y que disponga buena parte de sus recursos hacia la construcción de soluciones habitacionales para disminuir los efectos de la crisis, y esto se espera ver en el manejo de los recursos del IESS y de los préstamos que ha obtenido de organismos internacionales y que está canalizando hacia el sector de la construcción. Sin embargo estamos atentos a todos los acontecimientos nacionales como internacionales para tomar a tiempo la mejores decisiones que nos permitan desarrollar estrategias comerciales adecuadas.

Cabe anotar que contamos con el trabajo tesonero y el compromiso de todos los empleados quienes conforman la empresa.

Finalmente quiero poner de manifiesto mi agradecimiento a los Directores y a los accionistas por haber depositado su confianza en mí y en el grupo de trabajo que día a día está contribuyendo para sacar adelante la empresa.

Muchas Gracias



Teresa Trávez

Gerente General

