

COMPYAFERLI S.A.

Informe de Gerencia Correspondiente al Período Comprendido del 01 de Enero al 31 de Diciembre 2009

Señores Accionistas:

En mi calidad de Gerente General de Compyaferli S.A., pongo a consideración de ustedes, el informe de labores cumplidas por esta administración, para el ejercicio económico del 01 de Enero al 31 de Diciembre del 2009.

1. AREA COMERCIAL

Durante el año 2009 se ha tratado de conseguir nuevos clientes visitando las oficinas y entregando publicidad, lamentablemente no se ha podido conseguir clientes fuertes y permanentes, hemos conseguido trabajos esporádicos y un cliente pequeño (Cargolan) ya a finales del año. Conservamos el cliente Panatlantic Logistics el mismo que nos ayuda costear en parte los gastos fijos.

Para este periodo las ventas se han ubicado en el orden de US 18,892.97.

En este periodo se ha tenido más gastos que ingresos, tuvimos que arrendar una nueva oficina para poder bajar costos.

Esperamos que para el siguiente año se concrete nuevos negocios, que nos ayude a superar la perdida que este año fue de 4,589.41.

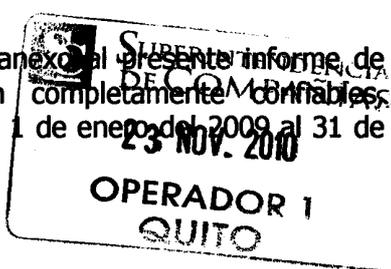
- En primera instancia necesitamos tener más clientes que satisfagan nuestras necesidades y expectativas y así mejorar nuestro negocio.
- Buscar mantener la estructura óptima de personal, para poder mantener la operación dentro de las nuevas exigencias de costo y eficiencia, a las que la dolarización nos obliga.

2. AREA DE RECURSO HUMANO

Se ha procurado capacitar al personal para su mejor desenvolvimiento de sus funciones. La empresa en el periodo que se informa ha cumplido con todas las obligaciones laborales exigidas de acuerdo al derecho laboral.

3. AREA FINANCIERA

Los resultados obtenidos en Balance que se presenta anexo al presente informe de gerencia para los accionistas de la empresa son completamente confiables, respaldados y contienen el periodo correspondiente del 1 de enero del 2009 al 31 de



diciembre del 2009. La empresa se encuentra al día en sus obligaciones fiscales.

En lo que respecta a las cuentas de clientes y proveedores, el fenómeno de cobros y pagos no han variado es decir, puesto que las ventas representan un tiempo de recuperación de cartera en el orden de 30 días con respecto a las compras que representan 15 a 30 días de pago. Es muy difícil en el entorno del negocio reducir los días de cobro a clientes, y por otro lado el plazo de pago de nuestros proveedores es en promedio 15 días, lo que indica que estamos teniendo demoras en nuestros pagos, lo cual puede perjudicar nuestra relación con proveedores.

4. RECOMENDACIÓN

En el enfoque financiero se debe tratar de disminuir los costos fijos.

En el ámbito comercial se debe tratar de conseguir clientes permanentes para poder compensar las pérdidas obtenidas en el presente ejercicio.

Tanto la información financiera como los respectivos balances se encuentran a disposición de los señores accionistas.

Quito a 31 de Diciembre del 2009

Atentamente,



Ricardo Limaico Ferrín
Gerente General

