



**INFORME FINANCIERO DE LA COMPAÑÍA ANDVELACORP CIA. LTDA.
CORRESPONDIENTE AL EJERCICIO ECONÓMICO 2009
(1 Enero al 31 de Diciembre 2009)**

Señores Accionistas:

En cumplimiento a los requerimientos de Ley y Estatutos de Constitución de la Compañía, presento a su conocimiento el informe financiero correspondiente al periodo económico 2009:

ANTECEDENTES:

ANDVELACORP CIA. LTDA., inicia sus actividades comerciales en el mes de enero 2009, una vez que cumplimos con todos los requisitos legales de constitución de la compañía en diciembre 2008. Durante el ejercicio económico 2009 las actividades comerciales de la compañía se proyectan con la venta de insumos para el control de plagas, específicamente la venta de ESTACIONES DE MONITOREO de roedores con un diseño propio de la estación; el proyecto consistía además en la venta de rodenticidas (cebos para roedores) pero la obtención del respectivo Registro Sanitario otorgado por el Instituto Nacional de Higiene INH Izquieta Pérez demora demasiado tiempo a más de la necesidad del cumplimiento de requisitos que aún están pendientes. Esta situación influyo para que en los tres primeros meses de este periodo la facturación no haya alcanzado la proyección deseada.

Buscando corregir este escenario, la compañía asume un nuevo giro de actividades ofertando en el mercado el servicio de control de plagas, para ello se formo un equipo de ventas y un equipo técnico e iniciamos la comercialización del servicio completo de fumigación.

Fue necesaria la adquisición de un vehículo para transporte del personal técnico para la realización de los servicios en las instalaciones de nuestros posibles clientes. Esta adquisición se realiza de contado.

El hecho de ser una empresa completamente nueva nos limita mucho en el acceso al mercado y también a la obtención de crédito o financiamiento de capital de operación, por lo que las fuentes de financiamiento son únicamente de los accionistas, constituyéndose estas en pasivo a largo plazo no exigible a fin de solventar el inicio de las operaciones y sobre todo la penetración en un mercado altamente competitivo.

El inicio de las actividades de control y prevención de plagas nos llevo a la necesidad de contratar nuevo personal operativo, aumentando significativamente la nomina de los empleados. Por ser una empresa de servicios, el rubro más importante es el pago de nómina y honorarios pero ventajosamente va atado directamente a la facturación.

ANDVELACORP CIA. LTDA.

" SOLUCIONES INTEGRALES PARA SUS PROBLEMAS CON PLAGAS "
Oficinas Quito: Paris 1131 y Louvre - T 800-EXTERMINATOR
Oficinas Guayaquil: Centro de Negocios El Terminal - Av. De las Américas - Local D-20
info@exterminator-ec.com / www.exterminator-ec.com - QUITO - ECUADOR

QUITO
(593 2) 227 0309
(593 2) 603 7504

GUAYAQUIL
1-800-EXTERMINATOR

USA
(855) 851 7150



La apertura de una nueva oficina en la ciudad de Guayaquil es un reto ambicioso que nos proyecta a abarcar el mercado a nivel nacional.

Hemos cerrado el periodo contable con una cifra negativa en el estado de pérdidas y ganancias pero a pesar de este rubro puedo considerar que los resultados han sido positivos.

RESULTADOS POSITIVOS:

El crecimiento sostenido de la empresa se marca a partir del segundo semestre del año, manteniendo valores ascendentes en facturación mes a mes, y obteniendo resultados positivos a partir del último trimestre del periodo, alcanzando punto de equilibrio prácticamente al final del primer periodo de actividad.

La inversión de los socios se ve reflejada en el crecimiento de los activos, donde los activos fijos alcanzan a ser más del 50% del aporte de los socios (USD. 35.960,11); con un activo corriente del 42% sobre el aporte (USD. 29.659,31).

La cifra de los activos totales es representativa para un primer año de actividades.

La cartera tiene una rotación no mayor a los cuarenta y cinco días, con cuentas por cobrar del 57% sobre el activo corriente.

Estas cifras son positivas si consideramos el hecho de haber iniciado actividades en un periodo muy convulsionado económicamente a nivel mundial, además con una marcada recesión económica y social a nivel interno.

RESUMEN GENERAL DE RESULTADOS

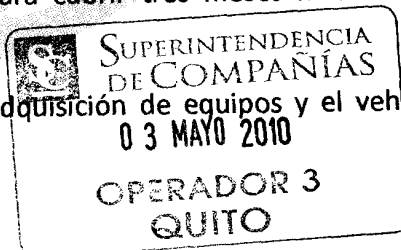
ANALISIS FINANCIERO

En la revisión de las cuentas del ACTIVO resalta las Cuentas por Cobrar con un índice de 1.25 sobre la facturación del mes de diciembre, es decir que la cartera tiene un retorno fluido.

Otra cuenta importante de analizar es la de Inventarios y mercaderías en tránsito, ya que contamos con stock suficiente para cubrir tres meses más de actividad sin reposición.

La cuenta de Activos fijos refleja la adquisición de equipos y el vehículo libre de prendas o de crédito.

El Índice de Liquidez: 1.44 es positivo.





Las cuentas del Pasivo están conformadas principalmente por el aporte de los socios y las provisiones por pagar.

Prueba Acida: 1.23

Es importante señalar que la cuenta de Reservas está conformada por el aporte de los dos socios, lo que refleja un compromiso de crecimiento y el establecimiento de una empresa a largo plazo.

ESTRATEGIAS PARA EL SIGUIENTE PERIODO:

El alcance del Punto de Equilibrio nos da la posibilidad de aplicar una estrategia de precios dentro del mercado. El hecho de tener cubiertos los gastos operativos generales a través de la captación de clientes fijos con contrato mensual, nos permite iniciar un año con mayor agresividad a la hora de vender con precios competitivos.

La oficina de Guayaquil requiere mayor atención e inversión, siendo una ciudad grande, el proyecto para el 2010 es de crecer aceleradamente en esta plaza.

Una estrategia muy importante para el periodo 2010 es la de conseguir la fidelidad de los clientes obtenidos en el 2009, a través de la renovación de contratos y la atención al cliente en base a la oportuna entrega de información y sobre todo la prestación de un servicio profesional de control de plagas.

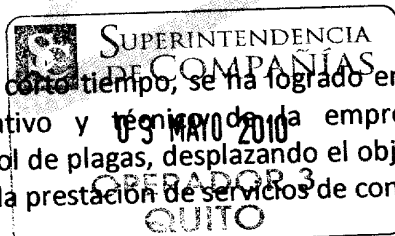
Se presenta la necesidad de implementar un departamento de servicio al cliente procurando que todos los servicios brindados por Andvelacorp cumplan con parámetros de calidad. Para ello vamos a supervisar permanentemente el cumplimiento de estos parámetros en cada una de las instalaciones tratadas por nuestro personal técnico.

La obtención del Registro Sanitario para el rodenticida de ANDVELACORP – EXTERMINATOR será otra estrategia a alcanzar, sumado al cambio y mejoramiento del diseño de la estación de monitoreo, con miras a comercializar estos productos de manera masiva.

CONCLUSIONES:

El crecimiento de la empresa en el corto tiempo, se ha logrado en base al trabajo conjunto del personal administrativo y técnico de la empresa, sumado al conocimiento del mercado de control de plagas, desplazando el objetivo inicial de la compañía: VENTA DE INSUMOS por la prestación de servicios de control de plagas.

El proyecto de VENTA DE INSUMOS se deberá iniciar una vez obtenidos los permisos necesarios, pudiendo convertirse en el rubro más rentable de la compañía, pero mientras tanto, la implementación de un equipo completo de trabajo para brindar





del diseño de la estación de monitoreo, con miras a comercializar estos productos de manera masiva.

CONCLUSIONES:

El crecimiento de la empresa en el corto tiempo, se ha logrado en base al trabajo conjunto del personal administrativo y técnico de la empresa, sumado al conocimiento del mercado de control de plagas, desplazando el objetivo inicial de la compañía: VENTA DE INSUMOS por la prestación de servicios de control de plagas.

El proyecto de VENTA DE INSUMOS se deberá iniciar una vez obtenidos los permisos necesarios, pudiendo convertirse en el rubro más rentable de la compañía, pero mientras tanto, la implementación de un equipo completo de trabajo para brindar SERVICIOS de control de plagas, nos ha convertido en el corto plazo en una de las empresas significativas en el mercado.

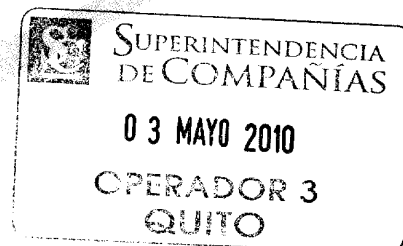
El reconocimiento de nuestro servicio por parte de los clientes alcanzados en el 2009, se ve reflejado en la confianza y apertura a través de la recomendación a nuevos prospectos.

La formación de un equipo técnico deberá mantenerse con capacitación constante y supervisión de campo.

El compromiso por parte de los socios se deberá mantener de manera permanente para alcanzar los objetivos planteados.

Atentamente,

José Luis Velasco Sáenz
GERENTE GENERAL
ANDVELACORP CIA. LTDA.



ANDVELACORP CIA. LTDA.

" SOLUCIONES INTEGRALES PARA SUS PROBLEMAS CON PLAGAS "

Oficinas Quito: Paris 1131 y Louvre - 1-800-EXTERMINATOR

Oficinas Guayaquil: Centro de Negocios El Terminal - Av. De las Américas - Local D-20
info@exterminator-ec.com / www.exterminator-ec.com - QUITO - ECUADOR

QUITO
(593 2) 227 0309
(593 2) 603 7504

GUAYAQUIL
1-800-EXTERMINATOR

USA
855 851 7150