

INFORME DE LA GERENCIA GENERAL A LA JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS

Señores Accionistas:

De conformidad con la Ley de Compañías, su reglamento y en cumplimiento a lo dispuesto en los Estatutos de la Compañía, pongo en conocimiento de los señores Accionistas, el informe de las actividades más importantes correspondientes al ejercicio económico 2010.

COMERCIALIZACION Y VENTAS

El año 2010, fue un año irregular en la ejecución de las ventas, el equipo estructurado para cumplir el objetivo de crecimiento en la línea de distribución tuvo que ser separado de la Compañía en el período julio-septiembre, debido a su mal manejo administrativo, los resultados de su gestión no fueron positivos, se tuvo un cumplimiento apenas del 42% del presupuesto de ventas, compras altas de inventarios con costos fuera de competencia y una cartera de difícil cobro alta en provincias. Posterior a esta experiencia negativa la Gerencia de la Compañía decidió concluir las actividades económicas del año con un solo vendedor tercerizado, hasta re-estructurar sus objetivos y el equipo de ventas.

Las ventas de la línea almacén tendieron al alza, las ventas se estabilizaron en un promedio mes en US\$ 20 miles, la gestión de la Jefatura de Almacén en febrero del año 2010, fue clave para mantener la estabilidad y crecimiento en esta línea de negocio.

Las ventas de la línea Polucir disminuyeron substancialmente, debido a que el enfoque de la Jefatura de Ventas mientras se mantuvo en su gestión, tenía una inclinación hacia la venta de productos de ferretería.

FLUJO DE CAJA

La compra importante de inventarios, las ventas bajas y la cartera de difícil cobro, generó inconvenientes en el flujo de caja de la Compañía lo que nos obligó a contraer financiamiento en forma agresiva con entidades financieras y terceros por un valor de US\$ 70 miles.

Este endeudamiento se irá disminuyendo a medida se gestione la recuperación de la cartera y la venta de inventarios.

RESULTADOS

En el año 2010 los ingresos totalizaron US\$ 724.6 miles de ingresos totales durante el año, desglosadas como sigue:

Línea de Negocio	Ventas año US\$ miles
Almacen	240,0
Polucir	36,0
Distribución	448,6
Total ventas	724,6

Superintendencia
de Compañías
29 MAYO 2012
OPERADOR 4
QUITO

Gastos.- Los gastos crecen de manera importante debido a la estructura del área de ventas que se contrató para iniciar la actividad de distribución.

Concepto gasto	US\$ en miles	
	2010	2009
Sueldos y salarios	50,9	5,3
Beneficios sociales	30,5	0,7
Aporte a la seguridad social	8,4	0,9
Arrendamiento de inmuebles	13,3	1,6
Transporte	18,2	2,2
Intereses bancarios y pagados a terceros	8,3	-
Otros gastos	17,0	1,6
Total	146,6	12,3

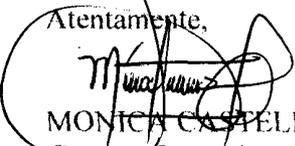
Pérdida del Ejercicio - El año económico presenta una pérdida de US\$ 4.3 miles

OBJETIVOS AÑO 2011

1. Realizar un cambio de imagen de la Compañía para darle dinamismo y refrescar su logotipo.
2. Reestructurar el equipo de ventas para realizar la distribución de productos de ferretería únicamente en la Ciudad de Quito
3. Cambiar la imagen de un almacén tradicional de punto de venta de ferretería a un autoservicio.
4. Separar físicamente el almacenamiento de productos para distribución.
5. Presupuesto de ventas mensuales de US\$ 70 miles en promedio, US\$ 25 miles para almacén y US\$ 45 miles para distribución y Polucir.

Termino este informe agradeciendo a cada una de las Jefaturas por su continuo apoyo y a todo el equipo de FERREC S.A. por su compromiso incondicional a la Compañía.

Atentamente,


MONICA CASPELLANOS
 Gerente General

Quito, 16 de marzo del 2011

