

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 2011.

COMERCIALIZACION Y VENTAS

Distribución de productos de ferretería a puntos de venta: A inicios del 2011 se contrató un nuevo equipo de ventas para distribución de productos de ferretería en la ciudad de Quito, conformado por cuatro personas, el equipo no respondió con los objetivos de venta para llegar al punto de equilibrio de la operación, en mayo 2011 se cambió la Jefatura de Ventas con excelentes resultados, las ventas en el período mayo-diciembre sobrepasaron el punto de equilibrio, llegando a un total de ventas en el año de US\$ 298 miles.

Distribución de productos de ferretería a canal constructor: La Gerencia General de la Compañía decidió contratar una persona para incursionar en un nuevo canal de venta, con excelentes resultados, la cartera de clientes es sólida económicamente, se obtuvieron ventas mes en promedio de US\$ 25 miles, con un total en el año de US\$ 75 miles.

Ventas almacén: Esta línea de negocio superó los presupuestos definidos para el año 2011, con un total de ventas de US\$ 380 miles

OPERATIVOS

Durante el segundo semestre del año 2011, la Gerencia de la Compañía conjuntamente con las Jefaturas de Área, concretaron el cambio de imagen de la compañía, se dio un cambio importante en la imagen del Almacén, transformándolo en un autoservicio y se trasladó a una bodega tercerizada el almacenamiento de los productos de distribución de ferretería y la producción de Polucir.

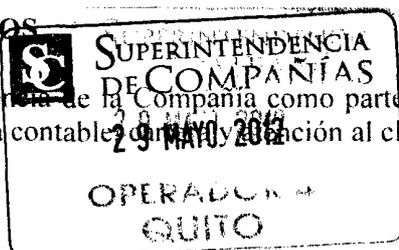
ADMINISTRATIVOS

Se incluyó a la Gerencia de la Compañía como parte de la nómina y se contrató personal para apoyo en el área contable y atención al cliente.

RESULTADOS

Los gastos en el año ascendieron a US\$ 177.2 en el año 2011, el incremento se genera por la contratación de personal administrativo y de ventas. Adjuntamos un detalle.

Concepto gasto	US\$ en miles	
	2011	2010
Sueldos y salarios	82,1	50,9



Beneficios sociales y viaticos	17,4	30,5
Aporte a la seguridad social	13,2	8,4
Arrendamiento de inmuebles	14,6	13,3
Transporte	21,7	18,2
Intereses bancarios y pagados a terceros	9,5	8,3
Otros gastos	18,7	17,0
Total	177,2	146,6

Pérdida del Ejercicio - El año económico presenta una pérdida de US\$ 10 miles.

OBJETIVOS AÑO 2012

1. Revisar estructura de costos y gastos
2. Obtener rentabilidad en la línea de ventas distribución
3. Disminuir el nivel de endeudamiento
4. Consolidar nivel de ventas para hacer rentable la actividad económica
5. Incursionar en la producción propia de bloque y adoquín
6. Presupuesto de ventas mensuales de US\$ 110 miles en promedio, US\$ 35 miles para almacén y US\$ 75 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 CASTELLANOS
 Gerente General

Quito, 16 de marzo del 2012

