

48402
Faiquito S.A.

SISTEMAS INTEGRALES CON VIDRIO
Av. de los Shyris N37-313 y el Telégrafo
QUITO ECUADOR
PBX:593-2-265620 FAX:593-2-265621



FAIQUITO S.A.
INFORME DE LA GERENCIA GENERAL
A LA JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS
- AÑO 2009-

Estimados Señores:

Con el fin de cumplir con las disposiciones legales, reglamentarias, y estatutarias vigentes, me permito poner a su consideración, el Informe de la Gerencia General y los respectivos Estados Financieros correspondientes al ejercicio económico del año 2009.

FAIQUITO S.A. es una sociedad anónima constituida por escritura pública autorizada por el Notario Vigésimo Cuarto del Cantón Quito, Dr. Jorge Campos Delgado, el 21 de Febrero de 1994, e inscrita en el repertorio a cargo del Registrador Mercantil del mismo cantón el **9 de Mayo de 1994**. Las funciones de Gerente General de la compañía FAIQUITO S.A., me fueron otorgadas por la Junta General de Accionistas reunida el día 26 de Febrero de 2009, para un período de dos años; nombramiento que fue inscrito en el Registro Mercantil el 02 de Marzo del mismo año.

El período 2009 sirvió para que FAIQUITO S.A. afianzara su ubicación en el mercado y ratificar que somos una organización preparada para afrontar grandes retos y superar momentos difíciles. A pesar de haber generado una utilidad inferior al año 2008 por contraparte se puede resaltar que todos los proyectos en los que trabajamos fueron cumplidos a cabalidad y los plazos acordados con nuestros clientes, logrando así afianzar las relaciones comerciales ya establecidas en el 2008.

Este año igualmente sirvió para establecer mejores controles, procedimientos, políticas y funciones dentro de las áreas de trabajo de la empresa, lo que permitió que todo el personal tenga claro que es lo que debe hacer y desarrollar dentro de cada uno

A handwritten signature or mark, possibly a stylized letter 'A' or a similar symbol, located at the bottom left of the page.

de sus puestos de trabajo, consiguiendo así un mayor compromiso y estabilidad laboral en todo el equipo de trabajo.

Entre los principales proyectos que se llevaron a cabo en el 2009 gracias a la gestión del área comercial de la empresa, fueron la instalación de toda la fachada del Edificio Urban Plaza, diseñado por el Arq. Cristian Wiese y construido por Uribe & Schwarzkopf, mismo que obtuvo un importante premio internacional en la Bienal de Arquitectura de Miami: Medalla de Oro en la Categoría: Arquitectura, Paisajismo y Diseño de Interiores.

Otro de los proyectos cumplidos a cabalidad durante el período 2009 fue la instalación de más de 6.000,00 m² de aluminio y vidrio en el más importante centro comercial de la ciudad de Quito, en la remodelación del Quicentro Shopping Norte. Esta obra sirvió para que FAIQUITO S.A. la utilice como muestrario de la mayoría de los productos que ofrecemos al mercado como son: Muro de Cortina: Sistemas piel de vidrio / Curtain Wall; Cubiertas: En aluminio con vidrio térmico – acústico; Mamparas y puertas: En vidrio templado con herrajes nacionales y/o importados y con aluminio; Ventanería en aluminio: Convencional, anti-ruido, europea; Fachadas especiales: Tenso-estructuras; División de Oficinas: Sistemas de puertas pivotantes, corredizas y apilables, SISTEMAS AUTOMÁTICOS.

En el año 2009 FAIQUITO S.A. participó en los más importantes proyectos que se desarrollaron durante este período con lo que se ratificó y consolidó como líder en el mercado del sector al que pertenecemos.

Con respecto a las cifras:

Las **Ventas Totales** de la empresa durante el año 2009 fueron **\$ 1'651.052,43** **Dólares de los Estados Unidos**; que comparado con los **\$ 1'513.031,04** del año 2008,

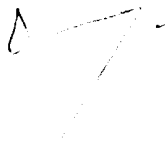


representa un crecimiento en esta cifra del **9,12%**. Este valor pasa a ser la SEGUNDA cifra más alta de ventas en la historia de la empresa; manteniendo el rumbo de crecimiento en ventas que se había dado entre el 2000 y 2009 exceptuando el año 2007. A partir del año 2007 FAIQUITO S.A. presenta un crecimiento acumulado hasta el 2009 del 36.88%.

En relación a la **RENTABILIDAD** de la empresa: El **Margen Bruto de Ventas** en el año 2009, se ubicó en **31,53%**; lo cual considero que es un porcentaje adecuado. Este margen en el año 2005 que fue de 31,32%, en el 2006 bajó a 25,51%, en el año 2007 fue de 39,88% y en el año 2008 fue de 37.41%. A pesar de que este valor disminuyó un poco más de cinco puntos porcentuales con respecto al año pasado, es una cifra razonable, tomando en cuenta los dos siguientes factores: 1. La cifra histórica de la empresa que nos sirve para presupuestos y proyecciones es el 30%; y, 2. La empresa está enfocada cada vez en una mayor proporción, a la venta de proyectos, los cuales por su tamaño y monto requieren de más descuento, lo que ha ayudado a que logremos un mejor posicionamiento en el mercado.

Por su parte el **Margen Neto de Ventas**, antes de impuestos, pasó de 4,12% en el año 2008, al **1.47%** en el 2009. El margen no fue el esperado para este año debido a que a pesar que aumentaron el número de proyectos realizados en este año se tuvieron que hacer importantes descuentos para conseguirlos y por contraparte se necesitó de más personal capacitado y consigo el suficiente material de instalación para el desarrollo y cumplimiento de los mismos.

Adicionalmente, se debe mencionar que en cuanto a gastos realizados por la compañía sobresalen los incurridos en publicidad, mejoramiento de las adecuaciones en la bodega así como el pago de intereses producto de préstamos otorgados.



La **UTILIDAD NETA** antes de impuestos generada en este año es de **\$24.278,96 Dólares de los Estados Unidos**; en el año 2008 fue de \$62.341,16. Es decir existe una disminución del **61.05%**, que va en concordancia con los índices anteriormente analizados.

Es importante analizar los índices financieros que reflejan la **LIQUIDEZ** y la **SOLVENCIA** de la empresa. Según las cifras del Estado de Situación del año 2009, estos son los siguientes:

- El activo corriente es de **\$ 738.113,37** Dólares de los Estados Unidos (frente a \$ 656.076,00 en el 2008); y el pasivo corriente es de **\$ 362.346,17** (frente a: \$ 273.388,69 en el 2008). Es decir el activo corriente creció un 12.50%, y el pasivo corriente creció en un 32.54%; esto debido a que las condiciones de pago de nuestros clientes han desmejorado ya que hay mayor competencia y menos proyectos en el mercado.
- En cuanto al **Índice de Liquidez** se registró una pequeña baja del **2.40** en el 2008 a **2.04** en el 2009. En años anteriores había sido de 2.52 en el 2007, 2.32 en el 2006 y 1.94 en el 2005. Este índice nos indica que por cada dólar que tiene la empresa en obligaciones a corto plazo, tenemos \$2,04 para cubrir; o lo que es lo mismo, poseemos la capacidad de afrontar todas nuestras obligaciones a corto plazo sin inconvenientes.
- En la **Prueba Acida**, excluyendo del activo corriente el valor correspondiente a inventarios, se obtiene un Índice de Liquidez Corregido de **1.72**, ligeramente inferior al 2.00 del año anterior. Esto se debe a que por tercer año consecutivo, y debido al tipo de proyectos que estamos vendiendo, en donde debemos priorizar la calidad del servicio y el tiempo de entrega, vimos la necesidad de aumentar nuestros inventarios de vidrio, aluminio, y herrajes para una mejor atención a nuestros clientes. El valor de inventarios subió de

\$22.812,85 en el 2006, a \$87.806,07 en el período 2007, a \$110.000,70 en el 2008 y finalmente a \$ **115.230,91** en el 2009.

- El **Índice de Apalancamiento Financiero** (pasivo corriente entre patrimonio) pasó de 1.17 en Diciembre de 2008 a **1.27** en el 2009. El nivel de endeudamiento a corto plazo de la empresa tuvo un ligero incremento por las condiciones anteriormente mencionadas con respecto a los clientes y debido también a la dificultad en las negociaciones con los proveedores. En este índice también incide el hecho de que el patrimonio nuevamente se incrementó, en este período en **21,65%** respecto al 2008. Al igual que el año anterior las utilidades del ejercicio fueron reinvertidas en la cuenta de utilidades propiamente dicha y en la amortización de pérdidas de años anteriores.
- Por último, en el **Índice de Solidez o Solvencia** (activo total ente pasivo total), llegamos a una cifra de **1.55** para el 2009, frente a 1.52 del año anterior y a 1.47 del año 2007. Esto nos indica que ahora somos una empresa más sólida para afrontar nuestras obligaciones, ya que por cada dólar que debe la empresa en total, tiene \$1,55 para cubrir; o dicho de otra manera que de cada \$1,55 que posee la empresa en activos, \$1,00 corresponde a terceros y \$ 0,55 a los accionistas.
- Con esto nuevamente vemos un incremento en este índice, que nos permite la recuperación de la posición de los accionistas frente a terceros dentro de la organización a niveles aceptables y normales, luego de la crisis del 2005. Actualmente los accionistas poseen el **35,37%** de la empresa, mientras que en el 2008 este porcentaje se ubicaba en 34.32%, en el año 2007 en 31,78%, y en el año 2006 en 23,64%.

Durante el año 2008, se implementó de forma total el nuevo Sistema Contable, y en el 2009 se afianzó los conocimientos sobre éste y se lo acopló a las necesidades



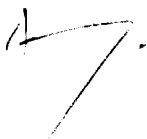
que se fueron presentando, lo cual siguió aportando positivamente a la organización y gestión de la empresa.

En ese período, a pesar de haberse dado un incremento en la rotación del equipo de trabajo en quince puntos porcentuales versus el año 2008, ubicándose en el 2009 en un 35%, de igual manera, se lograron resultados satisfactorios en cuanto a la permanencia del equipo de trabajo, ya que se mantuvo a personal altamente calificado, acoplado, y con la experiencia necesaria dentro de la empresa, logrando el cumplimiento de objetivos en cada departamento y el aporte necesario en la consecución de las metas generales de la empresa.

Uno de los objetivos importantes planteados para el período 2009 fue centrarnos en la adquisición de una casa, terrero u oficinas para que FAIQUITO cuente finalmente con instalaciones propias, lo que fue conseguido con éxito, ya que se logró cerrar el trato en el 2009, y realizando la inversión en los primeros meses del 2010 se esperaba trasladarnos para mediados del año. Otro de los objetivos planteados por la empresa para el 2010 será realizar la inversión en nueva maquinaria para ensamblaje de nuestros productos de aluminio y vidrio.

Como comente anteriormente, tenemos claramente definida la estrategia de Faiquito para este período en lo que se refiere al área comercial, y esta es seguir proponiendo nuestros productos y servicios a grandes cuentas y a grandes proyectos, ya sean en vidrio de seguridad o con vidrio normal. La infraestructura, la organización, la experiencia, y el prestigio con el que contamos nos permiten seguir afrontando ese gran reto con optimismo y responsabilidad.

Otro paso significativo dado en el año 2009 ha sido la alianza estratégica que realizó FAIQUITO con una importante empresa de aluminio del Perú, utilizando ya en el 2009 este producto en nuestras obras como es el caso del proyecto Quicentro



Faiquito S.A.

SISTEMAS INTEGRALES CON VIDRIO
Av. de los Shyris N37-313 y el Telégrafo
QUITO ECUADOR
PBX:593-2-265620 FAX:593-2-265621

Shopping, mismo que tuvo una excelente acogida por parte del cliente. Con esto creemos que se va a lograr potencializar más las ventas para el 2010.

Como cada año me comprometo a entregar el mayor esfuerzo posible, con honestidad y decisión, para continuar una senda de éxitos duramente trabajada durante muchos años. Esperamos obtener resultados positivos en todas las áreas de la organización, para beneficio de nuestros colaboradores, de los accionistas, y de la comunidad en general. Eso es lo que me corresponde hacer, el resto lo pongo en manos de Dios, para que Él sea el principal guía y referente durante este nuevo período.

Atentamente,


ING. ANDRES DAVALOS D.
GERENTE GENERAL
FAIQUITO S.A.

