

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

49702

FAIQUITO S.A.

INFORME DE LA GERENCIA GENERAL
A LA JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS

- AÑO 2006-

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 2006.

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 28 de Febrero de 2005, para un período de dos años.

Definitivamente el año 2006, gracias al esfuerzo de todos quienes conformamos la empresa, se convirtió en el mejor año en toda la historia de FAIQUITO S.A., no solo por el volumen de ventas registrado, sino también por la importancia de las obras ejecutadas, el cumplimiento y la responsabilidad con la que se ejecutaron dichas obras, y el prestigio alcanzado en el mercado. Sin temor a equivocarme, puedo decir que en la actualidad FAIQUITO S.A. es una de las empresas más respetadas e importantes del sector, y definitivamente hemos por fin logrado dar el salto por el que hemos estado trabajando durante los últimos años.

Adicionalmente el resultado del año 2006, me llena de satisfacción porque logramos revertir el resultado negativo del año 2005, y construir los cimientos de una

empresa sólida y eficiente que pretende continuar el camino de éxito y crecimiento en el año 2007 y en adelante.

En cuanto a la estrategia de mercado que utilizamos para afrontar el difícil reto del año 2006, creo que lo más destacable es informar que hemos adoptado una actitud mucho más agresiva en difundir la hoja de vida de la empresa, el cumplimiento en cada obra ejecutada, y la calidad en los productos y servicios que ofrecemos. En ese sentido ratifico que la estrategia de Faiquito, esta encaminada cada vez con más fuerza, a poder lograr y ejecutar GRANDES PROYECTOS ARQUITECTÓNICOS públicos y privados, en los cuales se requiere de nuestro asesoramiento, estudio, y sistemas especiales de instalación.

Esta estrategia nos ha permitido lograr un incremento considerable en el volumen de ventas y ser optimistas con respecto a los resultados que vamos a obtener durante los próximos años.

Las **Ventas Totales** de la empresa durante el año 2006 fueron **\$ 1'962.928,83 Dólares de los Estados Unidos**; que comparado con los **\$ 1'094.960,99** del año 2005, representan un excelente incremento del **79.27%**. Este es un incremento muy importante, más aún si tomamos en cuenta que es el **SÉPTIMO** año consecutivo que las ventas de la empresa aumentan, solo por recordar los últimos años podemos decir que entre al 2003 y el 2004 las ventas crecieron 30.46%; y entre el 2004 y el 2005 crecieron 16.46%. El resultado global sería que desde el año 2003 las ventas totales de FAIQUITO casi se han **TRIPLICADO**.

Con respecto a la **RENTABILIDAD** de la empresa puedo informar lo siguiente: El **Margen Bruto** de ventas en el año 2006, se ubicó en **25,51%**; lo cual representa una disminución con relación al margen bruto del año 2005 que fue de 31,32%. Nuevamente la explicación de esta disminución es los mayores descuentos otorgados a los clientes para la consecución de grandes proyectos.

Por su parte el **Margen Neto de Ventas**, antes de impuestos, pasó de (-)4,67% en el año 2005, al **3.23%** en el 2006. Este es un índice altamente positivo ya que representa la recuperación de la pérdida generada en la empresa en el período anterior. La **UTILIDAD NETA** antes de impuestos generada en este año es de **\$63.490,55 Dólares de los Estados Unidos**; el resultado del año 2005 fue una pérdida de \$ 51.177,50.

Los índices financieros que reflejan la LIQUIDEZ y la SOLVENCIA de la empresa, según las cifras del Estado de Situación del año 2006, son los siguientes:

- El activo corriente es de **\$ 690.641,17** Dólares de los Estados Unidos (frente a \$ 586.348,48 en el 2005); y el pasivo corriente es de **\$ 297.584,10** (frente a: \$ 301.028,68 en el 2005). Es decir el activo corriente creció y el pasivo corriente disminuyó, lo cual genera una importante recuperación del **Índice de Liquidez** que para este período es de **2.32** (**1.94** en el 2005 y **1.45** en el 2006). Por cada dólar que tiene la empresa en obligaciones a corto plazo, tenemos \$2,32 para cubrirlas; lo cual quiere decir que poseemos la capacidad de cubrir sin inconvenientes todas las obligaciones de este tipo. El aumento en este índice, es otro factor para concluir que la empresa goza de buena salud y se encuentra en el camino correcto; esto pese a los requerimientos de mayor capital de trabajo propios de una empresa en crecimiento.
- En la **Prueba Acida**, excluyendo del activo corriente el valor correspondiente a inventarios, se obtiene un Índice de Liquidez Corregido de **2.24**, también muy superior al 1.88 del año anterior y al 1.38 del 2004.
- El **Índice de Apalancamiento Financiero** (pasivo corriente entre patrimonio) pasó de 5.56 en Diciembre de 2005 a **1.74** en el 2006. El nivel de endeudamiento a corto plazo de la empresa ha disminuido considerablemente, lo cual también es positivo, gracias al mayor crecimiento

de nuestro patrimonio a través de aportes de los accionistas y del resultado positivo de este período que recupera la pérdida anterior.

- Por último, en el **Índice de Solidez o Solvencia** (activo total ente pasivo total), llegamos a una cifra de **1.30** a finales del 2006, muy superior al 1.09 del año 2005. Lo que nos indica que por cada dólar que debe la empresa, se tiene \$1,30 para cubrir, de los cuales \$1,00 corresponde a terceros y \$ 0,30 a los accionistas. O en otras palabras que los accionistas son "dueños" del **23,64%** de la empresa, y nuestros acreedores del 76,36%. Es una recuperación notable ya que el año anterior los accionistas poseían solo el 8,68% de la empresa.

A fines del mes de Octubre del año 2006, diseñe un nuevo organigrama para FAIQUITO, tendiente a mejorar procedimientos, controles y eficiencia en cada área de la empresa. Esta nueva organización se fundamenta en dos Gerencias Funcionales (Comercial y Financiera), y en ocho Jefaturas Departamentales. Sin lugar a dudas es una organización moderna capaz de afrontar el nivel de crecimiento que estamos experimentando, los más altos requerimientos de calidad y servicio del mercado, y volver a la empresa aún más eficiente. Esta organización, estará plenamente en funcionamiento, a partir del mes de Febrero de 2007.

En este sentido, esta previsto seguir invirtiendo en nuestro principal recurso, el HUMANO, a través de continuar fomentando el desarrollo de una CULTURA HUMANISTA en la organización; y de la capacitación constante en conocimientos específicos de acuerdo a las necesidades de cada persona y/o área de la empresa.

Adicionalmente la empresa invertirá en nuevos equipos y maquinaria, así como en software para el área de presupuestos, producción, y contable. De tal forma que podamos mantener un control mucho más estricto de cada uno de los rubros que componen nuestro costo de ventas.

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

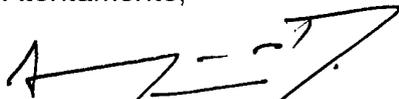
Con todas estas medidas estamos seguros poder seguir atendiendo el mercado que nos corresponde, con la estrategia diseñada, cada vez con mayor fuerza y en proyectos arquitectónicos de gran importancia. Esto generará resultados altamente positivos para toda la organización en general, y para cada una de las personas que colaboran en particular.

Hemos planificado que en el año 2007 tendremos nuevamente un crecimiento en el volumen de ventas correspondiente al **15%**. Adicionalmente, pensamos recuperar el Margen de Rentabilidad Bruto histórico de la empresa subiéndolo a un valor de entre 28% y 30%; y subir el Margen Neto a valores alrededor del 10%.

A pesar de la inestabilidad política que siempre se genera con un cambio de Gobierno, la cual al final termina repercutiendo en el desarrollo de la empresa privada, pienso que el año 2007, será un período lleno de oportunidades para las organizaciones que estemos dispuestas y listas para enfrentar grandes desafíos.

Como siempre comprometo a entregar mi mayor esfuerzo, con honestidad, trabajo, tesón y ejemplo; para dirigir a la organización y a cada persona a vencer las limitaciones y obstáculos que se interpongan, entregándonos al cien por ciento por el logro de tan importantes objetivos. Eso es lo que nos corresponde, el resto lo pongo en manos de Dios, para que Él sea el principal guía y referente durante esta nueva etapa de nuestra empresa.

Atentamente,



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