INFORME DE GERENCIA CORRESPONDIENTE AL AÑO 2009

Quito, 15 de marzo de 2010
Señores
Accionistas de MOLDEC S.A.
Presente.-

Por el presente pongo en su conocimiento, mi informe anual correspondiente al año 2009.

ASPECTOS ADMINISTRATIVOS:
Ha sido un año difícil marcado por una contracción del mercado: Nuestros clientes se quejan que el número de personas que se acercan a enmarcar es cada vez menor lo cual les significa menores ventas.

Debido a esto se buscó crecer con nuestra línea de productos para constructores, como pérgolas, ventanas, moldura de construcción y servicios de albañilería para clientes que demandan nuestros productos.

Ante un marcado desabastecimiento de madera se decidió visitar a los proveedores en el Oriente, con esto se consiguió mejorar la oferta y se pudo seleccionar a los mejores con lo cual pudimos tener una buena provisión y una mejor calidad.

Con miras a bajar costos dejando de fabricar molduras que no son rentables por su dificultad de fabricación, o bajas ventas, se realizaron contactos con proveedores de moldura del exterior. A fin de año llegó el primer pedido y ha sido beneficioso ya que además logramos ampliar la oferta en número y diversidad de ítems.

Debido a los continuos cortes de energía eléctrica tuvimos problemas con el servicio de Internet, me reuní con funcionarios de la empresa proveedora y nos recomendaron cambiarnos a señal por radio así lo hicimos y tenemos un servicio de internet bastante eficiente.

Se tramitó con el Municipio y Bomberos los respectivos permisos de funcionamiento y certificado ambiental, previos a la aprobación del manual de contingencias sistemas de señalización dentro de la planta y reubicación de maquinaria.

Se ha mantenido las relaciones con nuestro cliente en el exterior, pero debido al bajón de la economía en los EUA se realizó solamente una venta muy pequeña. De todos modos tenemos una continua comunicación.

PRODUCCIÓN:
Para optimizar costos de producción, se procedió a fabricar localmente ciertos repuestos y herramientas para máquinas, como es el caso de los rodillos de silicón y aluminio que se importaba de los EUA, en la actualidad se los fabrica localmente con lo que el costo se ha reducido 4 veces en relación al importado. Igual se hace con las niquelinas para el calentamiento de estos rodillos.

Se mejoró la productividad en las estucadoras, al haberles capacitado y brindado las facilidades necesarias a los obreros que operaban la una máquina, para que operen las dos, pagándoles un premio adicional a su salario.

En el trabajo de pérgolas, calificaría a este año, como el de la consolidación, ya que el personal ha adquirido experiencia tanto en el trabajo en fábrica como en la instalación de las mismas. Poseemos un conocimiento que nos permite trabajar con mayor celeridad, confianza y eficiencia.

SUPERINTENDENCIA DE COMPAÑÍAS
28 ABR. 2010
OPERADOR 11
QUITO

En cuanto a molduras para marcos de cuadros, se observa que la producción en metros ha bajado en el 13.66% respecto al 2008. La moldura de MDF ha subido en el 43.4% respecto al 2008, el trabajo de las pérgolas ha tenido un aumento del 64.84% respecto al 2008 y la exportación de cortineros, bajó de 21.523 mt en el 2008 a 1.411 en el 2009.

VENTAS:
La incertidumbre que se ha generado por el accionar político, ha ocasionado una severa restricción en los negocios relacionados con la enmarcación. Esto se refleja claramente en las ventas, que alcanzaron $341.000 versus $ 390.000 del año 2008.

Nuestra principal competencia pudo mantener precios desde el 2008, adquiriendo una ventaja importante, esto lo hace amparada en la informalidad lo que le permite vender sin facturas según nos informan nuestros clientes. Se quejan también de una menor afluencia de gente en sus locales y lo que es más grave, tienen cartera de crédito vencida que les genera iliquidez. Algunos Clientes importantes han dado un giro a sus negocios convirtiéndose en comerciantes de obras de arte y han eliminando su línea de enmarcado.

Se ha logrado reducir los tiempos de entrega por mejoras hechas en producción, lo que nos permite tener una bodega de producto semi elaborado y terminado.

Si bien logramos mantener los clientes, nos ha tocado ejercer un mayor control en el crédito con nuestros clientes para que la cartera vencida no aumente.

Con el fin de incrementar la oferta de moldura[illegible] finales de 2009 ejecutamos una importación de prueba tanto de moldura de madera como de poliestireno con un precio muy interesante para nuestro mercado.

SUPERINTENDENCIA DE COMPAÑIAS
28 ABR. 2010
OPERADOR 11
QUITO

La línea de pérgolas y estructuras de madera, iniciada en el 2008, se ha incrementado en un 64.84% con respecto al año anterior. Iniciamos una relación con arquitectos y constructores.

Implementamos otras líneas afines a la construcción, como ventanas, pasamanos y gradas. Habrá que continuar con estos productos para medir su rentabilidad.

ASPECTOS ECONÓMICOS:
Las ventas totales subieron, pasando de $626.668,66 en el 2008 a $710.167,16 en el 2009. Si bien la utilidad subió respecto al 2008, no se obtuvo una utilidad mayor ya que en la moldura de MDF se tiene una utilidad muy pequeña y los precios no se incrementaron durante el 2009, debido a que nuestra competencia es la moldura que se trae de China. Nuestro precio ya es mayor, pero competimos en servicio al cliente y rapidez en la entrega. En moldura de marcos de cuadros tampoco se reajustó el precio a lo que el incremento de costos exigía por no perder clientes en un mercado que se presenta a la baja. Priorizamos mantener los clientes.

Las ventas de moldura para cuadros bajó en un 12.5% en valor monetario y en unidades vendidas en el 26.3%. Estas ventas significan el 55.32% de las ventas totales.

La venta de servicios de acabado en moldura de MDF subió en un 26% en cuanto a valor monetario, sin embargo en lo que se refiere a metros producidos, aumentó en el 28%, aquí se ve que bajó ligeramente la rentabilidad de este producto. Participa con el 19.27% del total de ventas.

En cuanto a las ventas de Vigas laminadas y Pérgolas, pasaron de $59.786 en el 2008 a $98.554 en el 2009. Participan con el 15.97% del total de las ventas.

En el 2008 las exportaciones representaron el 11% de las ventas totales, para el 2009 significaron el 0.95% del total.

Las cuentas por cobrar tienen un valor de $104.261,29 lo que equivale a 1.76 meses de ventas, esto también ha mejorado ya que en el 2007 representaban 2.66 meses de ventas y en el 2008 2.04 meses de ventas.

El costo financiero, comparado a las ventas, en el año 2007 fue del 1.40% y para el período 2008 bajó al 1.08% y para el 2009 subió al 1.16%

En el ejercicio económico 2009 se ha obtenido una utilidad de $23.886.10 que luego del 15% de reparto a trabajadores, pago de impuesto a la renta y reserva legal, queda una utilidad de $11.596,66. Mi recomendación es que la utilidad no sea repartida para mejorar el patrimonio de la empresa.

En cuanto a las resoluciones de las juntas de accionistas del año 2009, debo decir que se ha cumplido fielmente con lo dispuesto en ellas.

Los estados financieros de la empresa se encuentran a disposición de los Señores Accionistas en el local de la Compañía ubicado en el pasaje B s/n y Aurelio Dávila en Tumbaco.

Quedo a su disposición para aclaraciones o ampliaciones de la información de los mismos.

Atentamente,

José Luis Burneo C.
GERENTE GENERAL

SUPERINTENDENCIA DE COMPAÑÍAS
28 ABR. 2010
OPERADOR 11
QUITO