



Quito, 26 de febrero del 2010

INFORME DE LA GERENCIA DE LA COMPAÑÍA SERVICIOS INTEGRADOS Y CORPORATIVOS EmFALU CIA. LTDA.
 30186
 AÑO 2009

Señores Socios:

De conformidad con lo que establece la Ley y los Estatutos Sociales de la Compañía, la Gerencia General pone a su consideración el informe de las actividades de la gestión de su administración durante el período comprendido entre el 1 de enero del 2009 al 31 de diciembre del 2009 y los correspondientes balances de situación y de resultados elaborados por contabilidad, los mismos que se anexan.

AMBIENTE ECONOMICO GENERAL DEL PAIS

El año 2009 se mantiene problemas de iliquidez en el mercado, pues se seguía requiriendo crédito por varias empresas para poder ejecutar sus obras, y estuvo marcado por desaceleración de la actividad económica en el país. También se observa una baja en el crecimiento del PIB que llegó al 1% inferior al 6.5% del año anterior. Esto también se ve reflejado en el índice del nivel de empleo que se ha dado en el país.

El nivel de inflación que se alcanzó fue menor a la del año anterior llegando a ser el 4.31% a diciembre del 2009.

La situación del desempleo también creció durante el 2009 con lo cual se demuestra la caída en la actividad económica. En el sector de la construcción la falta de liquidez se reflejó en que varias obras han quedado inconclusas y otros constructores no decidieron invertir en nuevos proyectos, lo cual cambió hacia el final del año y se espera que mejore la demanda de nuestro producto para el 2010 por la oferta en la parte de créditos para la construcción ofrecidos por el Gobierno.

La situación internacional hacia finales del 2009 se conoce que tiene una tendencia a mejorar lo cual también influirá en nuestro país especialmente por la remesas de migrantes que influyen directamente en el sector de la construcción relacionado con nuestro negocio.

SITUACIÓN OPERACIONAL

El inicio del año 2009 se ha dado la consolidación del negocio de los tableros de madera y los productos afines, el conocimiento del comportamiento de este mercado y los clientes permite que la empresa sea reconocida y se tenga el flujo de ventas y se nos considere como una alternativa para sus compras; puesto que la falta de liquidez afectó la recuperación de cartera en gran medida y esto incluso ha determinado que se restrinjan los créditos y con ello las ventas, pero se ha logrado unas finanzas más saludables.

Se ha mantenido la alianza estratégica con el Arq. Vinuesa para realizar obras de remodelación y muebles especiales. De igual forma a través del Arquitecto se logró el proveer a los diferentes clientes de mesones posformados, dando lugar a un

Local 1: Calle Isla Española 64 y Avda. Ilalo, Triángulo de San Rafael Teléfonos: 286 2721 – 098528864 Fax: 2865 832
 Local 2: Zoposopanqui y Quiroga esquina, Sangolquí Tel: 2339 166 - 2339234

e-mail: gerencia@emfalu.com

www.emfalu.com



incremento en las ventas de las fórmicas y otros elementos como son las puertas tamboradas en MDF a precios que permiten una mayor rotación.

La presencia de la Ejecutiva de Ventas en varios sitios del Valle ha sido importante para lograr que los clientes lleguen a nuestros locales en busca de los productos, el tiempo que lleva en esta actividad también ha permitido que la mayor parte de los clientes la conozcan y han llegado a tener una buena relación que ha dado lugar a un mayor conocimiento del comportamiento del mercado y sus clientes. La existencia del local de Sangolquí sin embargo ayudo mucho con lograr atender a varios clientes, pues los servicios de corte y laminado en este sector del Valle da lugar a que los clientes lleguen a buscar nuestros productos y servicios y ya se pueda considerar que este sitio sea un punto que los clientes buscan para solventar sus necesidades de tableros de madera.

El año 2009 fue un año en lo que se tiene una mayor estabilidad del personal en las diferentes áreas, al parecer se ha logrado consolidar el grupo de personas que nos ayudan con nuestras actividades. Y en el caso de la contabilidad se ha consolidado la revisión de la información entregada para la toma de decisiones y se ha clarificado muchas cuentas que son importantes para el giro del negocio, en este campo ya se puede decir que hay mayor confianza en la información que se tiene y además el personal que la maneja también ha logrado un mejor entendimiento de lo que hace y para que lo hace.

NOVOPAN ha seguido apoyándonos para complementar los servicios que estamos prestando; promocionar nuestras actividades para con nuestros clientes. Su asesor comercial nos visita y ayuda con sugerencias validas y visitas a clientes importantes aunque en menor cantidad de años anteriores. De igual forma nos ha colaborado con la promoción del local a través de publicidad en radio y cursos. También nos ayudo con las actividades y con cursos para lograr la atención de los clientes y puedan conocer la nueva dirección.

En la parte de otros proveedores se ha mantenido la relación con la mayoría de ellos que nos permite complementar la gama de productos que requieren nuestros clientes.

RESULTADOS FINANCIEROS

Se adjunta los cuadros financieros preparados por la Srta. Verónica Monroy contadora de la empresa en los mismos que cabe destacar algunas cifras significativas.

Las ventas totales en el año 2009 alcanzaron el monto de US\$ 1'096.445,67 (Un millón noventa y seis mil cuatrocientos cuarenta y cinco con 67/100 Dólares) que comparados a los US\$ 1'232.179,82 (Un millón doscientos treinta y dos mil ciento setenta y nueve con 96/100 Dólares) significa una reducción del 11,02% respecto del año 2008, que es un reflejo de la situación general del mercado y especialmente por la falta de liquidez. Los costos y gastos de estas actividades fueron de US\$ 1'094.752,66 que es un 13,41% menos de lo gastado en el año 2008 por la reducción de personal y de otros gastos con lo cual se obtiene una ganancia bruta de US\$ 3.469,95.

Utilidad bruta que en este año ha superado los gastos operacionales y se logró la utilidad que ha pesar de ser pequeña es positiva y considero es un aliciente para



seguir adelante pues la situación general en el País no fue muy buena y a la vez nos ha permitido encontrar sitios de mejora que serán muy importante para el desarrollo de nuestras actividades a futuro. De igual forma espero sea motivador para el personal que nos acompaña.

Un rubro que sigue siendo importante en el año 2009 es lo referente al costo financiero que ha llegado a US\$ 9.650,32 por la utilización de las tarjetas de crédito pero que a la vez nos ayuda con la liquidez y asegurar la cartera de la empresa, en este sentido también se mantiene costo del seguro de COFACE que es US\$ 1.482,11 los que demuestra la falta de liquidez que existe en el mercado y ha sido necesario incrementar este apalancamiento.

Al observar el balance podemos encontrar que el inventario en materiales para el NOVOCENTRO para fines de año y ha llegado a US\$ 64.040,46 y las cuentas por cobrar han llegado a los US\$ 55.486,52 que son menores al del 2008. Los mismos que unidos a los otros rubros nos da que los activos corrientes sean US\$ 241.013,07 que es un valor importante para la compañía. Los activos Fijos con las depreciaciones aplicadas han llegado a ser US\$ 86.879,87 que permiten generar las ventas, y se ha reducido respecto del año anterior pues la falta de liquidez no ha dejado realizar nuevas inversiones.

En cuanto a los pasivos ellos se hallan en su gran mayoría en las deudas a los proveedores que llegan a ser US\$ 196.518,56, que es en su apoyo lo que se basa el desarrollo general de las actividades que tenemos y se redujo con respecto al 2008. De igual forma se ha alcanzado un crédito tributario de US\$ 13.997,42 que deberá ser utilizado según avance el desarrollo de las nuevas actividades durante el 2010. Pero un rubro que es muy alto es lo referente a los anticipos tributarios que son US\$ 59.276,19 que da lugar a la falta de liquidez para la compañía y en los montos que maneja para el desarrollo de las actividades sería fundamental el poder recuperarlo.

Para el 2010 se observa que aun se mantiene la inestabilidad política y la expectativas que esto genera, así como la situación internacional dará lugar a que el mercado esté errático va ha ser muy importante el tener la información financiera al día para la toma de decisiones en función de cómo se mueva el mercado.

Es necesario recalcar que el apoyo y entrega de los empleados de la compañía ha dado lugar a que se lleguen a los resultados. Se deberá prever el permitirles crecer con la compañía y formarlos para que sigan siendo el apuntalamiento fundamental para alcanzar nuevas metas.

Atentamente:
SERVICIOS INTEGRADOS Y CORPORATIVOS
EmFALU Cia Ltda

Ing. Fausto Ludeña G., MBA
GERENTE GENERAL