



Quito, 25 de febrero del 2011

**INFORME DE LA GERENCIA DE LA COMPAÑIA SERVICIOS INTEGRADOS Y CORPORATIVOS EmFALU CIA. LTDA.  
AÑO 2010**

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 2010 al 31 de diciembre del 2010 y los correspondientes balances de situación y de resultados elaborados por contabilidad, los mismos que se anexan.

**AMBIENTE ECONOMICO GENERAL DEL PAIS**

El año 2010 se mantiene problemas de liquidez 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 3.58% superior al 1.0% del año anterior. El nivel de inflación que se alcanzó fue menor a la del año anterior llegando a ser el 3.17% a diciembre del 2010.

La situación del desempleo según cifras del gobierno se ha reducido especialmente en el tercer trimestre. 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 2011 por la oferta en la parte de créditos para la construcción ofrecidos por el Gobierno.

La situación internacional hacia finales del 2010 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 2010 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 incremento en las ventas de las fórmicas y otros elementos como son las lacas y pinturas 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 2010 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 es donde se dio la debilidad que fue cubierta gracias a tener la persona externa que realiza esta actividad, 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.

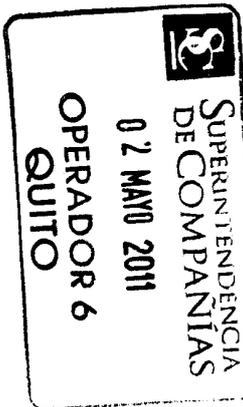
En la parte de otros proveedores se ha mantenido la relación con la mayoría de ellos que nos permite complementar la gama de productos que requieren nuestros clientes.

### 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 2010 alcanzaron el monto de US\$ 1'158.497,21 (Un millón ciento cincuenta y ocho mil cuatrocientos noventa y siete con 21/100 Dólares) que comparados a los US\$ 1'096.445,67 (Un millón noventa y seis mil cuatrocientos cuarenta y cinco con 67/100 Dólares) significa un incremento del 5,6% respecto del año 2010, que es un reflejo de la situación general del mercado y especialmente de los últimos meses y haber logrado el apoyo financiero. Los costos y gastos de estas actividades fueron de US\$ 1'146.089,47 que es un 4,7% más de lo gastado en el año 2009 con lo cual se obtiene una ganancia bruta de US\$ 12.407,74.

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 2010 es lo referente al costo financiero que ha llegado a US\$ 6.465,82 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\$ 391,99 los que demuestra la falta de liquidez que existe en el mercado y ha sido necesario incrementar este apalancamiento. Sin embargo ambos rubros fueron menores al los del 2009.

Al observar el balance podemos encontrar que el inventario en materiales para el NOVOCENTRO para fines de año y ha llegado a US\$ 57.573,33 y las cuentas por cobrar han llegado a los US\$ 55.481,69 que son similares a las del 2009. Los mismos que unidos a los otros rubros nos da que los activos corrientes sean US\$ 246.706,63 que es un valor importante para la compañía. Los activos Fijos con las depreciaciones aplicadas han llegado a ser US\$ 117.425,8 que permiten generar las ventas, y se ha incrementado respecto del año anterior.

En cuanto a los pasivos ellos se hallan en su gran mayoría en las deudas a los proveedores que llegan a ser US\$ 201.774,80, que es en su apoyo lo que se basa el desarrollo general de las actividades que tenemos y se incrementó con respecto al 2009 en unos US\$ 5.000. De igual forma se ha alcanzado un crédito tributario de US\$ 2.170,75 que deberá ser utilizado según avance el desarrollo de las nuevas actividades durante el 2011. Pero un rubro que es muy alto es lo referente a los anticipos tributarios que son US\$ 77.873,39 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 ya que cada año se sigue incrementando, los tramites de recuperación con el SRI siguen su curso.

Para el 2011 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.

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 apuntamiento fundamental para alcanzar nuevas metas.

Atentamente:  
SERVICIOS INTEGRADOS Y CORPORATIVOS  
EmFALU Cia Ltda



Ing. Fausto Ludeña G., MBA  
GERENTE GENERAL

