

Quito, 2 de marzo del 2012

**INFORME DE LA GERENCIA DE LA COMPAÑIA SERVICIOS INTEGRADOS Y CORPORATIVOS EmFALU CIA. LTDA.  
AÑO 2011**

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 2011 al 31 de diciembre del 2011 y los correspondientes balances de situación y de resultados elaborados por contabilidad, los mismos que se anexan.

**AMBIENTE ECONOMICO GENERAL DEL PAIS**

El año 2011 aun persiste la sensación de problemas de iliquidez en el mercado, pues se seguía requiriendo crédito por varias empresas para poder ejecutar sus obras, sin embargo se dio el crecimiento de la actividad económica en el país. Lo cual se ve reflejado con el crecimiento de los parámetros macroeconómicos del país. El nivel de inflación que se alcanzó fue mayor a la del año anterior llegando a ser el 5.41% a diciembre del 2011.

La situación del desempleo según cifras del gobierno se ha reducido especialmente en el tercer trimestre. En el sector de la construcción el crecimiento fue importante llegando a valores del 9%, especialmente empujado por los préstamos hipotecarios que se han dado por parte del BIESS y con ello también de la banca privada.

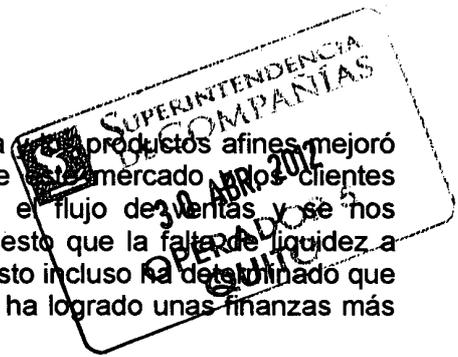
La situación internacional se ha visto influenciada por la crisis europea y las consecuencias en la parte laboral especialmente lo que influye en nuestro país por las remesas de migrantes que influyen directamente en el sector de la construcción relacionado con nuestro negocio.

**SITUACIÓN OPERACIONAL**

Para el año 2011 el negocio de los tableros de madera y productos afines mejoró notablemente, el conocimiento del comportamiento de este mercado por 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 afectado 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 ayudó 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. A inicios del 2011 apareció una nueva competencia de parte de MASISA quien colocó un local de venta y ha atacado el sector que consume MDF con el formato que ellos venden.

El año 2011 fue un año en que se tuvo 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 cambió el servicio externo que se nos ofrece y generó una debilidad, 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.

Ayudó mucho la liquidez lograda por la devolución del IVA y retenciones en la fuente por parte del SRI aunque a la vez causó pérdidas contables importantes.

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 válidas 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. También nos ayudó con las actividades y con cursos para lograr la atención de los clientes y puedan conocer la nueva dirección.

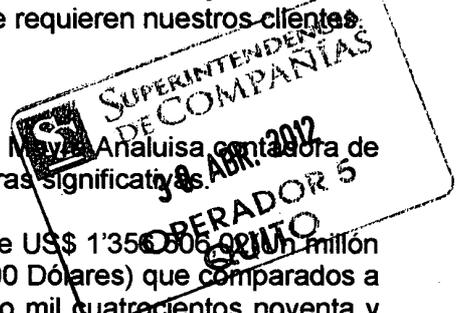
En la parte de otros proveedores se ha mantenido la relación con la mayoría de ellos que nos permite complementar la gama de productos que requieren nuestros clientes.

## RESULTADOS FINANCIEROS

Se adjunta los cuadros financieros preparados por la Ing. M. Analuisa contadora de la empresa en los mismos que cabe destacar algunas cifras significativas.

Las ventas totales en el año 2011 alcanzaron el monto de US\$ 1'356.006,00 (un millón trescientos cincuenta y seis mil quinientos seis con 02/100 Dólares) que comparados a los US\$ 1'158.497,21 (Un millón ciento cincuenta y ocho mil cuatrocientos noventa y siete con 21/100 Dólares) significa un incremento del 17.09% 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\$ 1'363.866,60 que es un 19% más de lo gastado en el año 2010 con lo cual se obtiene una pérdida bruta de US\$ 7.360,58. El gasto operacional fue de US\$ 230.682,51 que es un 26% superior a lo gastado en el 2010.

Esta pérdida se ha dado por los errores de los años anteriores en el manejo de la documentación relacionada con las retenciones en la fuente pues en el caso de los





trabajadores si alcanzan una utilidad que o la tiene la empresa, pero al finalizar el año se ha visto una mejora por la liquidez que se obtuvo de las devoluciones que aspiro para el 2012 permita ya tener utilidades importantes y más significativas. De igual forma espero sea motivador para el personal que nos acompaña.

Un rubro que sigue siendo importante en el año 2011 es lo referente al costo financiero que ha llegado a US\$ 10.959,01 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, y otro rubro que se está volviendo mayor es lo relacionado al mantenimiento de la maquinaria que deberá ser considerado para futuras decisiones, en el 2011 alcanzó el valor de US\$ 9.738,11. En general se incrementaron todos los rubros respecto del 2010.

Al observar el balance podemos encontrar que el inventario en materiales para el NOVOCENTRO para fines de año ha llegado a US\$ 97.073,70 que es un 68% mayor al terminado en el 2010 que ayuda a los resultados de mejores ventas. En cuanto a las cuentas por cobrar han llegado a los US\$ 129.375,62 que son un 233% superior al 2010. Los mismos que unidos a los otros rubros nos da que los activos corrientes sean US\$ 289.508,86 que es un valor importante para la compañía y 17% mayor al 2010. Los activos Fijos con las depreciaciones aplicadas han llegado a ser US\$ 124.253.71 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\$ 246.470,23, que es en su apoyo lo que se basa el desarrollo general de las actividades que tenemos y se incrementó con respecto al 2010 en unos US\$ 45.000. De igual forma se ha alcanzado un crédito tributario de US\$ 13.505,55 que deberá ser utilizado según avance el desarrollo de las nuevas actividades durante el 2012. Pero un rubro que ha sufrido variación es el de los anticipos tributarios que son US\$ 10.447,60 que es mucho menor a los US\$ 77.000 del año anterior por las devoluciones alcanzadas.

Para el 2012 se observa que las actividades preelectorales y el incremento en la construcción dará lugar a que se mantengan las ventas al menos en el primer semestre.

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

