

Quito, 1 de marzo del 2013

**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 periodo comprendido entre el 1 de enero del 2012 al 31 de diciembre del 2012 y los correspondientes balances de situación y de resultados elaborados por contabilidad, los mismos que se anexan.

**AMBIENTE ECONOMICO GENERAL DEL PAIS**

El año 2012 se tiene una sensación de problemas de liquidez en el mercado, pues se sigue 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 menor a la del año anterior llegando a ser el 4.16% a diciembre del 2012.

La situación del desempleo y subempleo según cifras del gobierno se ha reducido especialmente en el tercer trimestre llegando a valores del 5.04% y 39.83% respectivamente. En el sector de la construcción PIB se redujo considerablemente respecto del 2011 llegando a un valor del 5.8% y que se espera se mantenga en el 2013, especialmente empujado por los préstamos hipotecarios que se han dado por parte del BIESS y con ello también de la banca privada aunque con las nuevas reglas se tiene expectativas de la reacción en este sector.

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 2012 el negocio de los tableros de madera y los productos afines mejoró notablemente, 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 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.



Fue necesario la contratación de un nuevo ejecutivo de ventas y a la anterior se la promovió para encargarse del manejo comercial de la empresa y bajo su responsabilidad quedó la capacitación y seguimiento del nuevo vendedor. Esto ha dado lugar que durante un tiempo los clientes no fueron visitados en su totalidad pero hacia el final del año esto se fue mejorando. 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. Y se vio reflejado con el incremento en el consumo de tableros melamínicos. La nueva competencia que apareció en el 2011 (MASISA) se a incrementado y ha crecido en su nuevo local de venta y ha atacado el sector que consume MDF con el formato que ellos venden.

El año 2012 se mantuvo la estabilidad del personal en las diferentes áreas, al parecer se ha logrado consolidar el grupo de personas que nos ayudan con nuestras actividades. En el campo contable de igual forma la persona externa ya ha logrado mantener las cuentas de tal forma que sean utilizadas para la toma de decisiones.

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. Mayra Analuisa contadora de la empresa en los mismos que cabe destacar algunas cifras significativas.

Las ventas totales en el año 2012 alcanzaron el monto de US\$ 1'549.754,66 (Un millón quinientos cuarenta y nueve mil setecientos cincuenta y cuatro con 66/100 Dólares) que comparados a los US\$ 1'356.506,02 (Un millón trescientos cincuenta y seis mil quinientos seis con 02/100 Dólares) significa un incremento del 14.25% respecto del año 2011, que es un reflejo de la situación general del mercado y especialmente de las actividades realizadas por todo el personal de la empresa. Los costos y gastos de estas actividades fueron de US\$ 1'521.499,01 que es un 11.56% más de lo gastado en el año 2011 con lo cual se obtiene una ganancia de US\$ 28.255,65. El gasto operacional fue de US\$ 260.737,25 que es un 13% superior a lo gastado en el 2011 pero con un menor crecimiento que respecto al 2010, lo cual demuestra un mejor control en los gastos.

En estos resultados están considerados los efectos de la aplicación de las normas NIIF, sin embargo las utilidades brutas han sido significativas y mejores que la de otros



años. De igual forma espero sea motivador para el personal que nos acompaña y que ven resultados positivos a sus esfuerzos..

Un rubro que sigue siendo importante en el año 2012 es lo relacionado al mantenimiento que deberá ser considerado para futuras decisiones, en el 2012 alcanzó el valor de US\$ 13.113,28. En general se incrementaron todos los rubros respecto del 2011.

Al observar el balance podemos encontrar que el inventario en materiales para el NOVOCENTRO para fines de año ha llegado a US\$ 108.912,55 que es un 12% mayor al terminado en el 2011 que ayuda a los resultados de mejores ventas. En cuanto a las cuentas por cobrar han llegado a los US\$ 113.688,33 que son un 12.44% menor al 2011. Los mismos que unidos a los otros rubros nos da que los activos corrientes sean US\$ 309.375,38 que es un valor importante para la compañía y 6% mayor al 2011. Los activos Fijos con las depreciaciones aplicadas han llegado a ser US\$ 107.198.16 que permiten generar las ventas.

En cuanto a los pasivos ellos se hallan en su gran mayoría en las deudas a los proveedores que llegan a ser US\$ 256.230,24 que representa un 3.96% mayor al del 2012, que es en su apoyo lo que se basa el desarrollo general de las actividades que tenemos. De igual forma se ha alcanzado un crédito tributario de US\$ 1.294,27 que deberá ser utilizado según avance el desarrollo de las nuevas actividades durante el 2013. Pero un rubro que ha sufrido variación es el de los anticipos tributarios que son US\$ 2.129,60 que es mucho menor a los US\$ 10.477,60 del año anterior por los resultados positivos alcanzados.

Para el 2013 se observa que las actividades relacionadas con la construcción se verán afectadas especialmente por la parte de los créditos bancarios que se lleguen a tener y la falta de liquidez que esto pueda generar.

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. En el 2012 se ha visto un crecimiento muy importante y se ha notado un mayor compromiso de todos para con la empresa.

Atentamente:

**SERVICIOS INTEGRADOS Y CORPORATIVOS**  
**EmFALU Cia Ltda**



**Ing. Fausto Ludeña G., MBA**  
**GERENTE GENERAL**