



Quito, 30 de marzo del 2007

**INFORME DE LA GERENCIA DE LA COMPAÑIA SERVICIOS INTEGRADOS Y
CORPORATIVOS EmFALU CIA. LTDA.
AÑO 2006**

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 2006 al 31 de diciembre del 2006 y los correspondientes balances de situación y de resultados elaborados por contabilidad, los mismos que se anexan.

AMBIENTE ECONOMICO GENERAL DEL PAIS

El año 2006 se mantiene la iliquidez en el mercado, pues se seguía requiriendo crédito por varias empresas para poder ejecutar sus obras, además que se presentó como un año en el que se mantuvo la incertidumbre por la situación política especialmente por la cercanía de las elecciones presidenciales y de diputados, sin embargo ya no se siguió por parte del Gobierno insistiendo en varios proyectos que no pasaron en el Congreso nacional y mas bien se llegaron a enfocar en la carrera electoral que se avecinaba, terminando el año con la elección del Eco. Rafael Correa como Presidente de la República que se posesionará el 15 de enero del 2007, quien ha hecho varias propuestas que han intranquilizado al mercado en general y se mantiene la expectativa con las acciones que tomará, pues se ha presentado confrontaciones con los esquemas que se han manejado hasta la actualidad.

El nivel de inflación que se alcanzo estuvo dentro de los estimados por el gobierno llegándose a un valor de 2.87%, es decir se ha mantenido la tendencia de los últimos años en este campo y se espera que se mantenga.

Sin embargo la recuperación en el sector de la construcción en el 2005 y 2006 ha dado lugar a un incremento en la venta de los productos relacionados con este sector, y en nuestro segmento se da igual por ser parte de los terminados y las facilidades que presentan estos productos para lograr resultados acorde a las necesidades actuales del mercado, ha seguido la salida del país de personas en busca de mejores alternativas en otros países lo cual ha hecho que la mano de obra no calificada como la calificada sea más difícil conseguirla en el país.

SITUACIÓN OPERACIONAL

El inicio del nuevo año se dio con 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 un mayor flujo de ventas y se nos considere como una alternativa para sus compras y de igual forma conocemos mejor el comportamiento de los clientes; puesto que la falta de liquidez a 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.



Cia Ltda

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 puertas tamboradas en MDF a precios que permiten una mayor rotación.

Se ha logrado que la ejecutiva de ventas sea reconocida entre los clientes a los cuales atiende y se le ha entrenado para lograr la apertura de nuevos, con resultados positivos. La relación con la mayor parte de clientes así como la información de mercado ha llegado, permitiendo que se pueda tomar decisiones más efectivas en el campo de las ventas. La falta de la persona que atendía en almacén llevó a conseguir una nueva persona que lamentablemente hasta mediados de año no se alcanzaron los niveles de atención y organización deseados, cambiándola para inicios de agosto con una nueva persona que hasta fines de año ha dado mejores resultados y se ha notado un mayor compromiso para con las actividades y desarrollo de la compañía.

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. De igual forma nos ha colaborado con la promoción del local a través de publicidad en radio y cursos.

Para el mes de junio luego de varias conversaciones con NOVOPAN se logró la apertura de un nuevo local con sierra de corte en el sector del monumento a Rumiñahui en Sangolquí, con la finalidad de poder atender a los artesanos de ese sector y lograr incrementar nuestras ventas. Para el mes de agosto ya se contó con la sierra de corte vertical que nos ayudó para poder incrementar las ventas de los tableros melamínicos en ese sector.

Se mantiene el apoyo a R2L Cia Ltda de una forma directa para que se continué con el local comercial al público en el sector de Fajardo, luego de haber realizado un estudio de mercado con la ejecutiva de ventas. Los resultados del nuevo local han sido positivos y motivadores para todos quienes hacemos EmFALU Cia Ltda, sobre todo nos ha permitido visualizar de una forma más cercana las necesidades de los artesanos y se ha logrado incrementar la venta de la línea de Condor. Se espera se mantenga el ritmo de crecimiento.

Se ha incrementado nuestra relación con los otros proveedores como son: **DISMA**, **CONDOR**, **INDISCOR**, **CORMEL**. La empresa **DISTRIFORMAS** nos ha seguido ayudando con la provisión de las fórmicas que especialmente han estado direccionadas a la fabricación de pizarrones como para los mesones posformados, cabe mencionar que las compras hacia esta empresa se han incrementado en forma considerable respecto del 2005. **PROMESA** con la provisión de herramientas relacionadas al negocio.

RESULTADOS FINANCIEROS

Se adjunta los cuadros financieros preparados por el Sr. Freddy Salazar contador de la empresa en los mismos que cabe destacar algunas cifras significativas.

NOVOCENTRO LOS CHILLOS

Calle Ilo 267 y General Enríquez, Triángulo de San Rafael

Teléfonos: 286 1339

Fax: 2862 298



Las ventas totales en el año 2006 alcanzaron el monto de US\$ 1'003.655,07 (Un millón tres mil seis cientos cincuenta y cinco con 07/100 Dólares) que comparados a los US\$ 854.356,53 (Ocho cientos cincuenta y cuatro trescientos cincuenta y seis con 53/100 Dólares) significa un crecimiento del 17% respecto del año 2005, que se ha dado especialmente por cuanto se está consolidando la empresa en el mercado y a la ampliación de los niveles de inventario y la apertura del nuevo local de Sangolquí. Los costos de estas actividades fueron de US\$ 855.468,24 que es un 4% más de lo gastado en el año 2005 con lo cual se obtiene una utilidad bruta de US\$ 148.168,83 que es un 15% respecto del 2005.

Utilidad bruta que en este año ha permitido superar los gastos operacionales y dio lugar a una ganancia bruta de US\$ 2.782,81, pues los gastos llegaron a ser US\$ 145.404,02 que significó un 21% adicional respecto al 2005 y esto especialmente por la inversión realizada en Sangolquí. Un rubro que sigue siendo importante en el año 2006 es lo referente al costo financiero que ha llegado a US\$ 7.503,94 que demuestra la falta de liquidez que existe en el mercado y ha sido necesario incrementar este apalancamiento como el uso de la tarjetas de crédito.

Al observar el balance podemos encontrar que el inventario en materiales para el NOVOCENTRO se ha incrementado y ha llegado a US\$ 84.176,95 que es superior, casi en el doble al que se terminó en el año 2005 y las cuentas por cobrar han llegado a los US\$ 115.994,68 que es mayor al del 2005 especialmente por el incremento en las ventas hacia KIWI y R2L Cia Ltda. Los mismos que unidos a los otros rubros nos da los activos corrientes de US\$ 272.856,04 que es un valor importante para la compañía. Los activos Fijos con las depreciaciones aplicadas han llegado a ser US\$ 29.395,36 que permiten generar las ventas, este se ha incrementado por la compra del camión.

En cuanto a los pasivos ellos se hallan en su gran mayoría en las deudas a los proveedores que llegan a ser US\$ 204.630,69, que es en su apoyo lo que se base el desarrollo general de las actividades que tenemos. De igual forma se ha alcanzado un crédito tributario de US\$ 10.229,33 que deberá ser utilizado según avance el desarrollo de las nuevas actividades durante el 2007.

Para el 2007 se observa que existirían mejores oportunidades para crecer, pues hemos tomado una experiencia en el negocio que nos ayudará a tomar nuevas alternativas y disminuir las debilidades que tiene la compañía.

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