



Quito, 30 de marzo del 2007

**INFORME DE LA GERENCIA DE LA COMPAÑIA SERVICIOS INTEGRADOS Y CORPORATIVOS EmFALU CIA. LTDA.  
AÑO 2007**

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 2007 al 31 de diciembre del 2007 y los correspondientes balances de situación y de resultados elaborados por contabilidad, los mismos que se anexan.

**AMBIENTE ECONOMICO GENERAL DEL PAIS**

El año 2007 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 los cambios de Gobierno y el enfrentamiento del ejecutivo con el legislativo a inicios de año, se presentó la parte electoral por la instalación de la Asamblea Nacional y ha dejado muchas expectativas e incertidumbres y por ende las grandes inversiones están detenidas. Se espera que para el 2008 exista inversión en obras de Gobierno y se mantenga la baja inversión privada hasta conocer la nueva constitución del país.

El nivel de inflación que se alcanzó estuvo mayor a lo esperado y se alcanzó un valor de 3.32%, es decir se ha mantenido la tendencia de los últimos años en este campo y se ve una tendencia a aumentar, en lo cual influirá la situación mundial y el incremento del precio del petróleo y otras materias primas.

Sin embargo la recuperación en el sector de la construcción en el 2005 y 2006 ha dado lugar a que se mantenga 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.

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



~~Fue necesario consolidar el cambio de local para inicios de año lo cual se logra el~~ arriendo de un terreno cercano al local anterior, sin embargo en los primeros seis meses muchos clientes y usuarios finales no llegaban fácilmente al nuevo local, ante lo cual fue necesario realizar varias actividades publicitarias y de promoción para lograr la llegada de los clientes. La existencia del local de Sangolquí sin embargo ayudo mucho con lograr atender a varios clientes, pues los servicios de corte y laminado ayudo para que este local incremente sus ventas.

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.

El año 2007 fue un mal año en lo que se refiere a la inestabilidad del personal en las diferentes áreas, siendo la más complicada la parte de contabilidad en la cual se presentaron muchas dificultades para poder contratar una persona adecuada y han causado muchos inconvenientes en el registro de los costos y gastos de la compañía, pero para agosto se logró realizar la contratación de contabilidad externa y con ello la llegada de una auxiliar de contabilidad y sobre todo un enfoque en esta área de acuerdo a lo deseado por varios años. Ha tomado un tiempo importante hacia el final del año para lograr ordenar la información que fue mal manejada por las personas anteriores, especialmente por el Sr. Freddy Salazar quien al no querer ya trabajar para la compañía dejó mal realizado este trabajo. En los otros campos también fue necesario conseguir otras personas y probar algunas en el caso del chofer para el camión y para los despachos de materiales a los clientes, en donde se probaron algunas alternativas, sin embargo para finales de año al parecer se ha logrado consolidar el grupo de personas que nos ayudan con nuestras actividades.

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. También nos ayudo con las actividades para el cambio del local y con cursos para lograr la atención de los clientes y puedan conocer la nueva dirección.

Se ha incrementado nuestra relación con los otros proveedores como son: **DISMA, CONDOR, INSUMAD**. 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 2006.

## RESULTADOS FINANCIEROS

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

Las ventas totales en el año 2007 alcanzaron el monto de US\$ 1'155.774,96 (Un millón ciento cincuenta y cinco mil setecientos setenta y cuatro con 96/100 Dólares) que comparados a los US\$ 1'003.655,07 (Un millón tres mil seis cientos cincuenta y cinco con 07/100 Dólares) significa un crecimiento del 15% respecto del año 2006, que se ha dado especialmente por cuanto se está consolidado la empresa en el mercado y a



Cia Ltda

la ampliación de los niveles de inventario y mejores resultados en el nuevo local de Sangolquí. Los costos de estas actividades fueron de US\$ 958.588,11 que es un 12% más de lo gastado en el año 2006 con lo cual se obtiene una utilidad bruta de US\$ 197.186,85 que es un 36% respecto del 2006.

Utilidad bruta que en este año ha permitido superar los gastos operacionales y dio lugar a una pérdida de US\$ 7.698,00, pues los gastos llegaron a ser US\$ 204.884,85 que significó un 41% adicional respecto al 2006 y esto especialmente por la inversión realizada en el nuevo local. Un rubro que sigue siendo importante en el año 2007 es lo referente al costo financiero que ha llegado a US\$ 7.514,37 que demuestra la falta de liquidez que existe en el mercado y ha sido necesario incrementar este apalancamiento como el uso de las 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\$ 98.320,19 que es superior en un 14% al que se terminó en el año 2006 y las cuentas por cobrar han llegado a los US\$ 111.510,10 que es similar al 2006. Los mismos que unidos a los otros rubros nos da los activos corrientes de US\$ 334.607,10 que es un valor importante para la compañía. Los activos Fijos con las depreciaciones aplicadas han llegado a ser US\$ 29.813,62 que permiten generar las ventas, y se gracias al trabajo realizado en contabilidad se logró depurar estos valores.

En cuanto a los pasivos ellos se hallan en su gran mayoría en las deudas a los proveedores que llegan a ser US\$ 241.373,78, que es en su apoyo lo que se base el desarrollo general de las actividades que tenemos y se incremento para poder cumplir con nuestros clientes. De igual forma se ha alcanzado un crédito tributario de US\$ 13.978,93 que deberá ser utilizado según avance el desarrollo de las nuevas actividades durante el 2008.

Para el 2008 se observa que la inestabilidad política y la expectativa por las resoluciones de la Asamblea Constituyente dará lugar a que el mercado esté herrático y esperamos que el gasto que hará el Gobierno en varias obras públicas de lugar a tener opciones de venta, tendremos que basarnos en lo que 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 apuntalamiento fundamental para alcanzar nuevas metas.

Atentamente:

**SERVICIOS INTEGRADOS Y CORPORATIVOS**

**EmFALU Cia Ltda**

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