



Quito, 31 de marzo del 2009

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

AÑO 2008

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 2008 al 31 de diciembre del 2008 y los correspondientes balances de situación y de resultados elaborados por contabilidad, los mismos que se anexan.

AMBIENTE ECONOMICO GENERAL DEL PAIS

El año 2008 se mantiene problemas de 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 las elecciones que se dieron y el desarrollo de la Asamblea constituyente, lo cual dio lugar a una falta de poder legislativo, lo que también dio lugar a que estemos asistiendo a las urnas y ha dejado muchas expectativas e incertidumbres y por ende las grandes inversiones están detenidas. Se espera para el 2009 las elecciones generales y ello detendrá al mercado en el primer trimestre al menos.

El nivel de inflación que se alcanzó estuvo mayor a lo esperado y se alcanzó un valor de 8.83%, es decir se incrementó respecto del año 2007, en lo cual ha influido la situación mundial.

Sin embargo la situación en el sector de la construcción en el 2006 y 2007 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. A pesar que hacia el final del año se ha comenzado a sentir una disminución en las compras de nuestros productos y se comienza a sentir los efectos de la recesión internacional especialmente con la caída de las remesas de los migrantes.

SITUACIÓN OPERACIONAL

El inicio del año 2008 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 las 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 han logrado unas finanzas más saludables. Aunque por los gastos en la construcción del Galpón no se tuvieron resultados positivos.



Cia Ltda

Se ha mantenido la alianza estratégica con el Arq. Vinueza 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.

El cambio del local a pesar de haber ya pasado un año ha dado lugar a que algunos clientes no lleguen a nuestro local, ante lo que se dio una campaña agresiva a través de la presencia personal de nuestra Ejecutiva de Ventas en varios sectores del Valle. 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 y también ya se pueda considerar que este sitio sea un punto que los clientes buscan para solventar sus necesidades de tableros de madera.

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 2008 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 con la contratación de la parte externa se ha conseguido mejores resultados y la información ha sido más clara aunque aun falta mayor rapidez en la entrega de datos gerenciales 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 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.

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 ha mantenido respecto del 2007.

RESULTADOS FINANCIEROS

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

Las ventas totales en el año 2008 alcanzaron el monto de US\$ 1'232.179,82 (Un millón doscientos treinta y dos con 82/100 Dólares) que comparados a los US\$ 1'155.774,96 (Un millón ciento cincuenta y cinco mil setecientos setenta y cuatro con 96/100 Dólares) significa un crecimiento del 6,6% respecto del año 2007, que se ha dado



Cia Ltda

especialmente por cuanto se está consolidado la empresa en el mercado y al manejo de los niveles de inventario y mejores resultados en el local de Sangolquí. Los costos de estas actividades fueron de US\$ 1'264.257,28 que es un 32% más de lo gastado en el año 2007 con lo cual se obtiene una pérdida bruta de US\$ 32.077,46.

Utilidad bruta que en este año no ha superado los gastos operacionales y dio lugar a una pérdida de US\$ 32.077,46. Un rubro que sigue siendo importante en el año 2008 es lo referente al costo financiero que ha llegado a US\$ 7.507,44 más el costo del seguro de ECOFACE que es US\$ 1.433,89 los 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 reducido para fines de año y ha llegado a US\$ 63.947,01 y las cuentas por cobrar han llegado a los US\$ 69.402,69 que es menor al del 2007. Los mismos que unidos a los otros rubros nos da los activos corrientes de US\$ 232.139,27 que es un valor importante para la compañía. Los activos Fijos con las depreciaciones aplicadas han llegado a ser US\$ 96.084,43 que permiten generar las ventas, y es superior a lo de los años anteriores especialmente por la construcción del Galpón y la adquisición del vehículo.

En cuanto a los pasivos ellos se hallan en su gran mayoría en las deudas a los proveedores que llegan a ser US\$ 252.772,74, que es en su apoyo lo que se basa 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\$ 11.671,263 que deberá ser utilizado según avance el desarrollo de las nuevas actividades durante el 2009.

Para el 2009 se observa que la inestabilidad política por las nuevas elecciones que se darán en el mes de abril y la expectativa que esto genera, así como la situación internacional dará lugar a que el mercado esté errático y se contraiga al menos para el primer semestre y va ha ser muy importante el tener la información financiera muy al día para la toma de decisiones en función de cómo se mueva el mercado. Y será importante el que podamos alcanzar nuevos mercados y clientes.

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

