

Quito, 4 de Febrero de 2010

Señores
Socios de MIDCIS CIA. LTDA.
Ciudad

De mi consideración:

El desarrollo del trabajo en el año 2009 tuvo un inicio relativamente lento, ya que las ventas hasta el mes de mayo representaron apenas el 17 % de la facturación del año, pues los contratos a través del Portal de Compras Públicas empezó a tener fuerza a partir del mes de junio. Por ello que los meses anteriores sirvieron para desarrollar trabajos de stock de almacenes y pedidos de empresas particulares así como a completar pedidos de ventas realizadas en el mes los meses de noviembre y diciembre de 2008.

Tradicionalmente las empresas del estado, dejan para el ultimo mes algunas contrataciones que dependen muchas veces de la necesidad real que tienen por adquirir determinados bienes, o en otras ocasiones simplemente por cubrir el gasto presupuestado; por ello que en este mes de Noviembre y Diciembre se facturo contratos firmados y acordados por cerca de 108 mio de usd que representan el 42 % de la venta total del año, por tanto, durante gran parte de este primer trimestre se deberá trabajar para cubrir estas compromisos adquiridos.

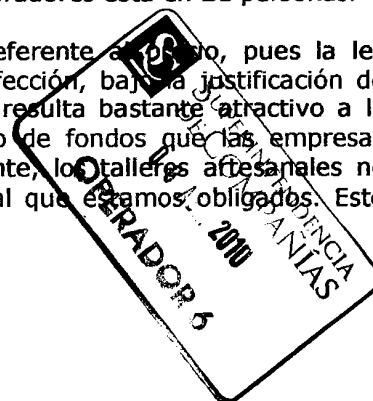
Si tomamos en cuenta que durante los primeros cuatro meses las ventas mínimas requeridas debían ser del 33 % y efectivamente fueron el 17% y al finalizar el año en el mes de noviembre están debían estar en el orden del 83.3% y estuvieron efectivamente en el orden del 58%, mantuvimos durante todo el año anterior un déficit de flujo de fondos importante para cubrir costos fijos y gastos periódicos operativos.

Ventajosamente la buena experiencia y relación mantenida con la banca y proveedores nos ha facilitado a que el negocio se mantenga dentro de los lineamientos normales y aceptables.

Seguimos manteniendo una importante participación de nuestras ventas a nivel estatal que en este año esta al rededor del 62%; cierto es que estas ventas dejan un margen muy pequeño en la operación, pero que al final de las cuentas todos los negocios que se realizan van sumando.

En términos porcentuales en el año 2010, la utilidad frente a las ventas representa el 7.99 %, frente a los gastos el 8.55%; hemos incrementado nuestra plantilla de trabajadores de planta en cuatro personas, completando en 17 personas en el área producción, mas dos de almacenes y dos en las áreas de administración ventas y finanzas. Para finales del año 2009 el total de colaboradores esta en 21 personas.

Un tema sensible en nuestros resultados es el referente a impuestos, pues la ley faculta a que muchas pequeñas empresas de confección, bajo la justificación de taller artesanal facturen sus ventas sin IVA; esto resulta bastante atractivo a la hora de pagar, pues es un 12 % menos de flujo de fondos que las empresas necesitan para realizar su operación. Adicionalmente, los talleres artesanales no cumplen con las obligaciones laborales y fiscales al que estamos obligados. Esto



implica que nuestros precios no pueden ser indexados de manera directa al tema de incremento de precios en materia prima o por incrementos en los costos de mano de obra y beneficios sociales.

En todo caso y pese a que importantes clientes tradicionales han cambiado de proveedor, el resultado obtenido es muy bueno; no se ha cerrado ninguna plaza de trabajo, al contrario se ha incrementado y se espera en el año 2010, tener otro equipo de trabajo adicional que genere por lo menos unas seis plazas de trabajo nuevas.

En este año 2010, la empresa tendrá que hacer frente a un proceso de jubilación de un trabajador que ha estado laborando de manera continua por 27 años, pues fue trabajador directo del socio mayoritario desde el año 1994 y que a raíz de la conformación de la empresa paso a ésta sin perder ningún beneficio; por ello que se ha estado provisionando un valor para hacer frente a este proceso, que finalmente se lo hará efectivo en el año 2010.

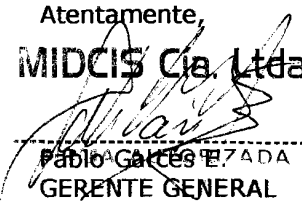
PROYECCIONES

Durante el año 2010 es imperativo incrementar el nivel de producción para atender de manera eficiente las necesidades de clientes y de nuestros almacenes. Esto implica el incrementar la capacidad de producción. Este incremento generará en primera instancia un egreso de fondos que sirven para la adquisición de maquinaria y materia prima que se verán reflejados al momento de la venta. Estos fondos son los que deberemos buscar una fuente de financiamiento que nos permita solventar este plan de manera inicial.

El resto de planes de trabajo en el área de ventas y compromisos adquiridos con clientes y almacenes se los mantiene exactamente como en el principio.

Atentamente,

MIDCIS Cia. Ltda.



Pablo GARCÍA
GERENTE GENERAL
MIDCIS CIA. LTDA.

