

VENDOLLAR IMPORTS S.A.

INFORME DE LA GERENCIA GENERAL

Se acaba de concluir el año 2006, periodo en que no se ha logrado tener la rentabilidad esperada y esto se debe principalmente a que en el mercado Ecuatoriano aparecieron nuevos competidores directos tanto formales como informales.

Con el objeto de lograr resultados positivos para la operación se han tomados medidas y emprendidos nuevas estrategias. Una de las medidas tomadas para este nuevo año es la reingeniería organizacional, esto quiere decir que se están reestructurando puestos de trabajos, cancelando y abriendo nuevos cargos, con el objeto que soporten la actual organización con los actuales desafíos. Las nuevas estrategias e importantes que se han emprendido es focalizar temporadas del mercado tales como la temporada de liquidación de saldos, escolar, día de la Madre, día del niño, aniversario y Navidad para ya no tener concentrado nuestras ventas en los dos últimos meses del año.

En los Estados Financieros adjuntos se está presentado la situación financiera de la compañía, para esto se efectúan los siguientes comentarios:

- **INGRESOS.**

Las ventas aumentaron en un 6.83% en relación al 2005. Nuestra meta para este nuevo año es recuperarnos en un 17% en relación al 2006 y esperamos superar esta meta con las nuevas estrategias tomadas.

- **COSTOS.**

Los márgenes que se han estado manejando de un periodo a otro (2004 con el 86%; 2005 con el 80.97% y el 2006 con el 77.61%) han sido por los cambios que hemos tenido en la política para establecer nuestro precio de venta al publico (recargo al costo del margen de utilidad).

Es importante indicar que hemos tenido inconveniente con el sistema computarizado para llevar el record de nuestros costos por lo que esperamos para este nuevo año dar solución a esto, con la implementación del nuevo software Uno viable.



• • **GASTOS OPERACIONALES.**

La tendencia en los últimos tres años ha sido de aumento, cerrando el año 2006 con el 36.07% en relación al 2005. Para el 2007 se espera bajar estos márgenes al 11% el operacional administrativo y al 36% el de ventas.

• **UTILIDAD OPERACIONAL (EBITDA)**

En el 2006 el EBITDA fue del 1.81% esto se logro por la baja del margen del costo de venta por que de lo contrario hubiera sido negativo.

Para el 2007 esperamos cerrar con un EBITDA del 6.48%.

Atentamente



Ing. Enrique Alarcón Zurita

Gerente General

Guayaquil, 31 de diciembre del 2006

