

FORESTELO S.A.

Informe de la Gerencia General

Entorno Económico

En el 2005 en Ecuador fue un año muy duro para las exportaciones en el mercado Andino, debido a que se tiene como moneda oficial el dólar el cual se encuentra en desventajas con los países del Area Andina que si pueden devaluar su moneda haciendo sus exportaciones más atractivas, sin embargo la dolarización que rige desde hace 6 años, hace que mas países ingresen al nuestro vía importaciones haciendo que tengamos que invertir una mayor cantidad en gastos de mercadeo, disminución de rentabilidad entre otras situaciones, que hace que las empresas importadoras que vienen trabajando desde algún tiempo para mantenerse su posicionamiento en el mercado tengan que realizar una serie de gastos.

Cumplimiento de planes en el 2005

La empresa entre sus objetivos del año 2005, logro posicionarse como nuevo proveedor de equipos de estética y electromedicina, Esta posición se logró invirtiendo en forma agresiva en publicidad y mercadeo.

Para cumplir con estos objetivo fue necesario incrementar nuestra gama de productos, fijar los mejores precios del mercado, emprender una campaña de marketing para los nuevos productos, diseñando nuestra estructura administrativa y de promoción medica para darle más apoyo a las fuerzas de ventas, con una logística adecuada para servir mejor a nuestros clientes en todos los niveles, con cobertura y atención al cliente.

Además con la finalidad de cumplir con lo indicado anteriormente, lo cual es un gran reto de incrementar ventas y por lo tanto se incremento la fuerza de ventas y por ende incrementaron las inversiones en ventas y mercadeos.

La compañía en el año 2005, tuvo una perdida de US \$6,231.43 dólares debido principalmente a la puesta en marcha del negocio y a la fuerte inversión de mercadeo y publicidad de acuerdo a lo anteriormente indicado.

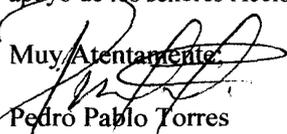
Planes para el presente ejercicio económico

La empresa mantiene entre sus objetivos del año 2006, ubicarse como lider del sector en venta de unidades y valores, ingresando con mayor fuerza en el mercado de forma agresiva haciéndolo crecer los márgenes de utilidad de los accionistas para darles seguridad de su inversión.

Para cumplir con estos objetivo es necesario incrementar nuestra gama de productos, fijar los mejores precios del mercado, emprender una campaña de marketing para los nuevos productos, afianzando nuestra estructura administrativa y de promoción medica para darle más apoyo a las fuerzas de ventas, con una logística adecuada para servir mejor a nuestros clientes en todos los niveles, mejorando nuestra cobertura y atención al cliente.

Quiero expresar mi sincero agradecimiento a todos los colaboradores de Forestelo S.A. por el gran esfuerzo desplegado durante el año 2005, igualmente deseo agradecer el muy importante y decidido apoyo de los señores Accionistas con el cual el 2006 será de cambios y mejoras.

Muy Atentamente,


Pedro Pablo Torres
Gerente

