René Chardon | PROFESIONAL

3131

Quito, 2 de marzo del 2007

Señores
ACCIONISTAS DE LABORATORIOS RENE CHARDON DEL ECUADOR C. LTDA.
Presente.-

De mi consideración:

INFORME DE GERENCIA – EJERCICIO ECONOMICO 2006

Me permito poner en conocimiento de Ustedes, el informe anual correspondiente al ejercicio económico del año 2006.

Nuestros objetivos fueron:

1. Compra de maquinaria
2. Lanzamiento de nuevos productos y obtención de crecimiento en ventas.
3. Incursionar en mercados de Sur América

1.- Se compró maquinaria, buscando la optimización de procesos en la producción, con el fin de conservar la demanda del mercado y mantener la tendencia de disminución de costos, en este ejercicio se obtuvo el siguiente resultado:

	2005	**2006**	**DIF**
Costo de Ventas	2`146.191,98	2'556.516,75	+ 19 %

Además se realizó varias mejoras en nuestra área de operaciones como:

- Montaje de reactores 1000 y 150 litros en preparaciones
- Reubicación del sistema filtro de alcohol
- Montaje de las líneas de llenado automática y semiautomática Dubasa.
- Reparación y pintura de piso del área de preparaciones.
- Ampliación de los módulos del Picking.
- Construcción del mezanine en el área de producción
- Construcción de lavandería externa.
- Arreglo y pintura de paredes en área de producción.
- Implementación de un sistema de puesta a tierra para equipos e instalaciones en los Laboratorios René Chardon.

2.- Lanzamiento de productos al mercado de las siguientes líneas:

- Final Touch
- Creación de nuevos colores en el Tinte Etincelle
- Línea Rencel Económico x 1.000
- Biocalv Anticaspa – Línea Retail
- Linea Retail Shampoo
- Cera Modeladora
- Ablandador de Canas
- Gotas Ilume
- Precolor
- Maxicolor

con el fin de ampliar nuestros mix de productos y fortalecer el departamento de ventas.
Recopilación de datos que sirvieron para el análisis comparativo entre períodos, los mismos que dieron lugar a la creación de otras formas de control a través de reportes con el objetivo de medir la gestión del vendedor y el comportamiento de los clientes.
Nuestros resultados demuestran un crecimiento en ventas según el siguiente detalle:

	2005	**2006**	**DIF**
Ventas Netas	5`443.492,64	6'607.489,98	+ 21 %
Utilidad Neta	338.925,99	466.319,79	+ 38 %

3.- Por primera vez incursionamos nuestros productos en el mercado de Sur América.

En la parte de tecnología se está desarrollando e implantando un nuevo software, aplicando los procedimientos del sistema de calidad ISO 9001-2000.

La Empresa ha cumplido en forma oportuna con todas las obligaciones de carácter legal y laboral.

Con respecto al destino de las utilidades de este ejercicio económico 2006, propongo repartir a los socios a prorrata de sus participaciones.

Agradezco a los accionistas, funcionarios y empleados por todo su apoyo que han brindado a la empresa, para alcanzar el mejor resultado posible en cada una de nuestras actividades.

Atentamente,

Marcos Sánchez
GERENTE GENERAL

Certified ISO 9001 : 2000 by BVQI ANAB ACCREDITED