



Riobamba, 30 de Abril de 2007

INFORME DE GERENCIA DEL AÑO 2006

Estimados socios.

El año que terminó ha sido para nosotros un buen año, aunque igual a todos los años anteriores, este ha transcurrido con dificultades y contratiempos; pero realmente este año en particular lo considero como un período bueno de transición que nos permite mirar el futuro con mucho más optimismo y esperanza.

Como Gerente General de nuestra empresa debo decir que hemos cuidado de que todo y cada uno de los dineros hayan sido manejados con mucha precaución y hemos establecido reglas claras para los clientes y vendedores con el afán de continuar con esta relación positiva que en este año nos ha brindado satisfacciones. Para explicar este informe me permito dividirlo en ámbitos muy importantes. El primero.- que es el financiero. El Segundo.- que es el comercial y el Tercero.- que es el Laboral.

Ámbito Financiero.- La empresa ha tenido el soporte de la banca privada en una manera muy decidida lo que nos ha permitido ir cubriendo obligaciones paralelas con proveedores del extranjero como también las asumidas con los bancos con los que trabajamos. Hemos obtenido una importante línea de crédito con el Banco del Pichincha para la importación de materia prima y con el Produbanco. También se ha logrado una línea paralela de crédito directo con proveedores del extranjero que nos permite pensar en crecer el próximo año y mirar en mejor perspectiva el futuro. Respecto a los Bancos, se debe indicar que estos ya nos han pedido se realicemos un aumento de Capital, el mismo que ya está en proceso de efectuarse.

La intención de la Gerencia ha sido la de buscar otras alternativas a la de los proveedores del extranjero habituales que hemos tenido; en esa búsqueda hemos encontrado apertura en un par de ellos que nos brindan mejores condiciones que los anteriores con los que estamos cerrando relaciones comerciales por no interesarnos sus condiciones de venta, ya que los proveedores anteriores nos entregaban materias primas a pagarse a muy corto plazo y que además exigían pagos exagerados por intereses. Este fin se ha cumplido y en este año 2006 se ha cambiado de proveedor directo del extranjero por lo esperamos que en los años que vienen se mantenga esta cooperación. También ayudó en este período el que se haya ya terminado de cancelar las cuotas mensuales de maquinaria y estas se encuentren libres de cualquier gravamen. Estos recursos se canalizarán en otras áreas que a futuro necesitaría modernizarse.

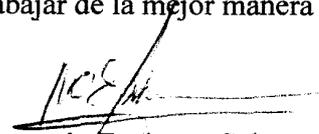
Ámbito Comercial.- Lo que resulta importante es que dentro de esta reorganización del crédito hemos realizado un control mas estricto de la parte Crediticia y Comercial. El interés de la Gerencia es el de mantener niveles muy cortos de recuperación de cartera aunque esta parte estaría en el ámbito financiero, esta es ya una importante herramienta de la parte Comercial; pedimos a los clientes que se nos entreguen garantías reales de cobro y no únicamente la entrega de la mercadería. La empresa ha logrado mejorar muchísima la calidad del producto ayudando a la fácil venta del mismo. Así mismo se ha realizando una estrategia de mercado que corresponde a la identificación de los gustos de los clientes finales para así poder dar un mejor servicio con un estricto control de calidad. Esto que antes nos parecía implícito dentro de la producción se ha incorporado al ámbito comercial para así lograr mejores resultados con los productos y poder entrar en mercados más grandes como el de Guayaquil y sus alrededores.

Además hemos mantenido un contacto cercano con nuestros clientes para crear fidelidad con la empresa, aunque esto ha sido muy difícil, si se ha visto apertura para nuestro mensaje de consumir productos nacionales de buena calidad y a buen precio. Finalmente en el área comercial hemos tenido que mirar ciertas líneas versus otras líneas; es decir hemos buscado las mejores líneas de productos para trabajarlas con nuestros clientes.

Ambito Laboral.- Dentro de esta área, la Gerencia ha mirado muy de cerca los posible problemas laborales que surgirían al entrar en una reestructuración de personal; hemos puesto mucho énfasis en mantenernos con los mejores trabajadores y seleccionar mejor al personal de acuerdo al rendimiento. Esto sin dudas ha traído ciertos inconvenientes y se ha realizado negociaciones particulares con varios empleados que dejaron ya la compañía sin llegar a litigios laborales de ninguna índole. En estos casos hemos llegado a acuerdos conjuntos para el beneficio del trabajador y del empleador pero siempre mirando las posibilidades que tiene la compañía de contraer obligaciones.

Así, para concluir pienso que ha sido un buen año para la compañía, hemos logrado mantenernos en el mercado y las perspectivas para los años siguientes son buenas. Se ha cumplido en la parte laboral, tributaria y comercial y terminamos el año con gran esperanza de crecimiento. Como Gerente General aspiro que podamos sentirnos todos los accionistas satisfechos de lo que la empresa ha realizado

Agradezco a los accionistas por la confianza depositada y reitero el compromiso de trabajar de la mejor manera para seguir adelante...


Armando Espinoza Saltos.
GERENTE GENERAL..

Superintendencia de Compañías
Carmen Patarón
ESPECIALISTA CONTROL

31 MAYO 2007