

14604



Fax: (593-2) 2449-160
De Los Perales N47-108 y Av. Eloy Alfaro
P.O. BOX 17-07-9024
Quito - Ecuador
Teléfonos: 2449158 / 2449159 / 2442379

INFORME DEL GERENTE EJERCICIO 2008

1. CONSIDERACIONES GENERALES

Durante la primera mitad del año 2008 hubo una relativa estabilidad económica; en la segunda mitad empezó la crisis económica mundial, que afectó a nuestro negocio.

2. CUMPLIMIENTO DE METAS Y OBJETIVOS

Para el año 2008 nos habíamos planteado las siguientes metas:

1. Meta de ventas: 50.000 dólares al mes. La sobrepasamos.
2. Mantener un nivel de rentabilidad del capital de trabajo de por lo menos 20%: Llegamos a solamente 7,7%
3. Participar en ferias internacionales de filtración y equipos industriales. No se cumplió.
4. Aumentar fuerza de ventas. Se cumplió

3. CUMPLIMIENTO DE DISPOSICIONES DE LA JUNTA GENERAL

Para la junta general lo más importante es que la empresa mantenga su operabilidad, su presencia en el mercado, su imagen de integridad, y por supuesto rentabilidad. Excepto el último punto, rentabilidad, se ha cumplido con las disposiciones.

4. PRINCIPALES ASPECTOS ADMINISTRATIVOS

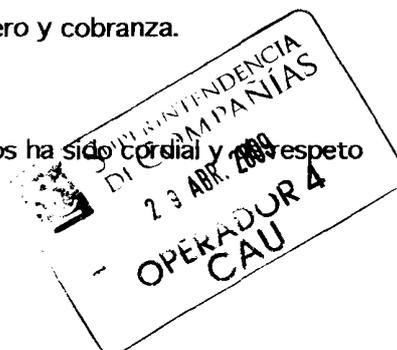
Se ha podido mantener un buen control sobre el dinero y cobranza.

5. PRINCIPALES ASPECTOS LABORALES

Las relaciones de la gerencia con todos los empleados ha sido cordial y con respeto mutuo. No hubieron novedades.

6. PRINCIPALES ASPECTOS LEGALES

No hubo novedades en este campo.



7. ASPECTOS OPERACIONALES - COMERCIALIZACION

Nos ha estado haciendo falta aumentar nuestra fuerza de venta. Pero no es fácil conseguir personal adecuado.

La crisis mundial llevó a un endurecimiento de la competencia a nivel local. Todos intentaron quitarnos los clientes con guerra de precios. Tuvimos que reducir mucho nuestro margen de utilidad.

Hemos estudiado la factibilidad de empezar a comercializar tres nuevos productos. Sólo uno de ellos nos ha parecido lo suficientemente atractivo como para empezar operaciones.

Nuestras relaciones con los proveedores están bien.

8. ANALISIS DE LA SITUACION FINANCIERA

Utilidad líquida/ Ventas Netas =	3,2 %
Utilidad líquida / Capital de Trabajo =	7,7 %
Utilidad líquida / Patrimonio =	14 %

Las tres relaciones disminuyeron con respecto al año anterior.

9. DESTINO DE LOS RESULTADOS

Sugiero repartir entre los socios el 50% de utilidades.

10. RECOMENDACIONES

1. Meta de ventas: 50.000 dólares al mes.
2. Recuperar una rentabilidad del capital de trabajo de al menos 15%.
3. Participar en ferias internacionales de filtración y equipos industriales.
4. Aumentar fuerza de ventas.

Atentamente,



Ing. Fernando Benavides A.
Gerente

