

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 2006

1. CONSIDERACIONES GENERALES

Durante el año 2006 hubo una relativa estabilidad económica para el sector importador. A pesar de los continuos sobresaltos políticos, hemos podido trabajar.

A pesar de no haber sido tan bueno como el año anterior, el 2006 fue un año positivo.

2. CUMPLIMIENTO DE METAS Y OBJETIVOS

Para el año 2006 nos habíamos planteado las siguientes metas:

1. Meta de ventas: 44.000 dólares al mes. Sobrepasamos.
2. Mantener un nivel de rentabilidad del capital de trabajo de por lo menos 20%: Llegamos a 13,3%.
3. Participar en ferias internacionales de filtración y equipos industriales. Lamentablemente esto no se cumplió. Lo intentaremos durante el 2007.

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. Creo que se ha logrado mantener estas aspiraciones.

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 de respeto mutuo. Ingresó el Sr. Esteban Cevallos a desempeñar la responsabilidad de Bodeguero. El Sr. Patricio Castillo fue promovido a Técnico en Instalaciones.

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.

Nuestras relaciones con los proveedores están bien.

8. ANALISIS DE LA SITUACION FINANCIERA

Utilidad líquida/ Ventas Netas =	4,7 %
Utilidad líquida / Capital de Trabajo =	13,3 %
Utilidad líquida / Patrimonio =	20,89 %

Del análisis de la primera relación podemos deducir que la rentabilidad de las ventas ha disminuido con respecto al año anterior.

La rentabilidad del capital de trabajo y del patrimonio disminuyeron también con respecto al año anterior, aunque son más altas que la rentabilidad de inversiones en bancos.

9. DESTINO DE LOS RESULTADOS

En base a nuestra liquidez actual, proponemos a los socios un reparto de utilidades de \$22.000 en total.

10. RECOMENDACIONES

1. Meta de ventas: 50.000 dólares al mes.
2. Mantener una rentabilidad del capital de trabajo de al menos 20%.
3. Participar en ferias internacionales de filtración y equipos industriales. Buscar proveedores de China.
4. Aumentar fuerza de ventas.

Atentamente,



Ing. Fernando Benavides A.
Gerente