



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 2007

1. CONSIDERACIONES GENERALES

Durante el año 2007 hubo una relativa estabilidad económica para el sector importador. A pesar de los continuos sobresaltos políticos, hemos tenido un buen año.

2. CUMPLIMIENTO DE METAS Y OBJETIVOS

Para el año 2007 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 28,06%.
3. Participar en ferias internacionales de filtración y equipos industriales. Buscar proveedores de China. Cumplido.
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. 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. Lamentablemente esto no fue correspondido por un mal empleado, Sr. Patricio Castillo. Fue despedido por robo. Ingresaron dos personas: La Sra. Cristina Cisneros a Ventas y el Sr. Edgar Serrano como mensajero y ayudante de almacén.

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 =	7,9 %
Utilidad líquida / Capital de Trabajo =	28,06 %
Utilidad líquida / Patrimonio =	27,57 %

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

La rentabilidad del capital de trabajo y del patrimonio aumentaron también con respecto al año anterior.

9. DESTINO DE LOS RESULTADOS

Si bien hubo una buena utilidad líquida, el año 2008 se está presentando con complicaciones. Estamos bajos de liquidez. Solicito prudencia en el reparto de utilidades. Sugiero repartir no más de \$30.000 entre todos.

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.
4. Aumentar fuerza de ventas.

Atentamente,



Ing. Fernando Benavides A.
Gerente