

Quito, Abril 16 del 2007

INFORME DE GERENCIA DEL AÑO 2006

De acuerdo con los resultados financieros obtenidos este año (2006) podemos decir que hubo un aumento en utilidades debido a la asesoría técnica que se empezó dar en la construcción de un edificio en Cumbayá. Estas utilidades obtenidas se las reinvertirá en la empresa para de esta manera poder tener un capital para empezar nuevos proyectos que se plantearon en reuniones con los socios de la compañía.

La producción del tomate no fue de lo mejor este año que pasó por lo que se propuso en la junta de socios cambiar de método o de producto a producir para poder recuperar un poco de la inversión realizada en el cambio de plástico que se hizo.

En la junta de socios realizada el pasado mes de marzo se conversó acerca de realizar un proyecto de construcción (casas y/o departamentos) dirigido a la gente de clase media y media-alta. Esperamos empezar con este proyecto lo antes posible (aproximadamente 2 meses).

Con el caso del invernadero que tenemos, se ha conversado sobre la posibilidad de sembrar algún tipo de vegetal que no necesite tanto cuidado como era el caso del tomate riñón como por ejemplo maíz, fréjol, arveja, etc., también se habló acerca de la viabilidad de sembrar plantas ornamentales en una parte del invernadero para proveer éstas a las jardineras al edificio que es esta dando asesoría técnica.

Con respecto a las disposiciones dadas por la junta general estas fueron cumplidas a cabalidad con los consejos y ayudas de los socios para llegar al cumplimiento de estas sin mayores inconvenientes

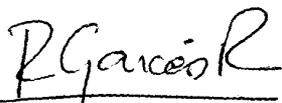
Las recomendaciones que puedo hacer para este nuevo año y tomando en cuenta las disposiciones dadas por la junta general de socios son las siguientes:

1. Seguir perseverando en el trabajo agrícola con los nuevos lineamientos propuestos.
2. Empezar a comercializar con mayor fuerza la cerámica en las construcciones de amigos y buscar nuevos mercados.

3. Si empezamos a construir las casas o departamentos, promover la comercialización utilizando un marketing que esté dirigido a dichas personas de las clases sociales a las que nos estamos enfocando, también tenemos que buscar nuevos proveedores.

Con el cumplimiento de estas disposiciones podremos seguir en funcionamiento con esta compañía familiar los años subsiguientes.

Atentamente,



Ricardo Garces Ruiz
Gerente General