

Quito, 15 de abril del 2007

SEÑORES
ACCIONISTAS DE
MINCIVIL DEL ECUADOR C. LTDA.
CIUDAD
SEÑORES ACCIONISTAS:

Es para mi satisfactorio el poder presentar mi informe correspondiente al ejercicio 2006 ya que la situación de la Empresa ha mejorado, la producción, aunque todavía no se cumple con el punto de equilibrio, se ha regularizado, se ha tomado nuevas alternativas de producción, permanentemente se hacen reuniones con el personal técnico para programar de mejor forma y optimizar costos. Los clientes con los que contamos se han incrementado y tenemos un mercado fijo de mas o menos doce mil metros cúbicos al mes, estos debemos ir incrementándolos hasta superar el punto de equilibrio, cuando esto suceda puedo decir que he cumplido con la función que me encomendaron, los problemas relacionados se presentan cada día, la máquina ya no es completamente nueva y debemos tener un stock de repuestos que representa una cantidad alta, la Empresa no está en condiciones de amortizar capital ya que trabaja al día con los proveedores, considerando además que los clientes no cancelan cumplidamente sus obligaciones, esto nos atrasa. Al menos en la cancelación de haberes al personal no nos atrasamos, situación que no sucede con el pago del arriendo, este tiene un poco de retraso como es de su conocimiento, pero esto es manejable con los propietarios de la mina.

Al hacer un estudio de mercado establecemos que hay mucha competencia alrededor de la Empresa, las minas que están cerca, ofrecen mejores precios, están a la vía y convencen a los clientes para que vayan allá. Se optó por abrir un centro de acopio en la Carretera para desde allí despachar, supuestamente tuvimos buenos resultados pero al hacer un Balance económico fue negativa esta operación ya que estaban a cargo tres personas, debíamos alquilar una cargadora y todo se iba en gastos, se tomó la decisión de cerrarlo y la persona que allí despachaba fue a la mina para desde allí atender y convencer a sus clientes que suban, estimo que esta fue una buena medida ya que se trata de optimizar gastos para lograr precios competitivos de los productos.

Seguimos intentando mejores formas de producción, de ventas y de optimización de la utilización de mano de obra, por lo que se ha reducido el personal.

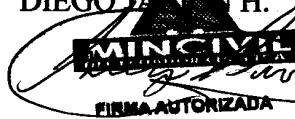
El siguiente punto es la personalización en la atención al Cliente, vamos a realizar visitas periódicas para tratar con los Gerentes de las hormigoneras quienes constituyen el 60% de nuestras ventas, esta acción es muy importante para mejorar las ventas.

Tenemos para el próximo año la expectativa del aeropuerto, sabemos cuánto material van a necesitar y a todas las empresas aledañas incluida la nuestra nos va a faltar material sin considerar que debemos seguir atendiendo a los clientes actuales.

Debemos prepararnos con tiempo para enfrentar ese momento, tomando precauciones en la preparación de la mina, se ha explotado superficialmente pero hoy ya debemos ir hacia abajo y para ello necesitamos dinamitar, tenemos que obtener presupuestos para ir haciendo la provisión necesaria. Las expectativas son buenas para el próximo año y estimo allí vamos a iniciar con el cumplimiento de los objetivos, cosa que no hemos podido hacer hasta la fecha.

Nuevamente mi agradecimiento y mi solicitud para seguir contando con su apoyo inmediato.

ATENTAMENTE,
DIEGO JAVIER J. H.


FIRMA AUTORIZADA