

DISTRIBUIDOR EXCLUSIVO DE COLCHONES RESIFLEX

Quito, 13 de marzo del 2007

Señores Accionistas
DORMICENTRO S.A.
Presente

Estimados Señores Accionistas:

En cumplimiento al Artículo 16 de nuestros estatutos y de acuerdo a la Ley de Compañías, nos complace poner a consideración de ustedes el Informe de Actividades de la Compañía, correspondiente al año 2006.

1. ENTORNO ECONOMICO

A pesar de que el 2006 fue un año electoral, la economía ecuatoriana creció a un ritmo del 4,3%, una tasa alta pero inferior al 4,7% del año 2005, crecimiento superior al de la población del 1,5%. Los sectores de mayor crecimiento fueron la construcción, la industria manufacturera, la pesca y la intermediación financiera, mientras que el sector petrolero tuvo un mínimo crecimiento debido a la falta de inversión tanto pública como privada.

La tasa de inflación continuó bajando, ubicándose en el 2,9% a finales de año, la elevación del gasto fiscal implicó un riesgo, al no conservar recursos para momentos de emergencia y desajustes nacionales.

El año 2007 seguirá siendo un año electoral y nuestro país seguirá en espera de ajustes y reformas a la economía que permita un crecimiento sostenible de mediano plazo.

2. SITUACION ACTUAL

Para el año 2006 **DORMICENTRO S.A.** siguiendo con sus estrategias comerciales, apertura tres nuevos locales, uno de ellos en la avenida Eloy Alfaro de la ciudad de Quito, otro en la ciudadela Urdesa de la ciudad de Guayaquil y el último en la avenida América de la ciudad de Quito. De la misma manera incrementa su portafolio con una gama de interesantes productos complementarios, percibidos como de excelente calidad por parte de nuestros clientes.

A pesar de la fuerte competencia, la compañía aprovecha cada oportunidad para hacer conocer la calidad símbolo de la marca **RESIFLEX**, participando en ferias, exposiciones y sobretodo entrando fuertemente al canal Institucional.



DISTRIBUIDOR EXCLUSIVO DE COLCHONES RESIFLEX

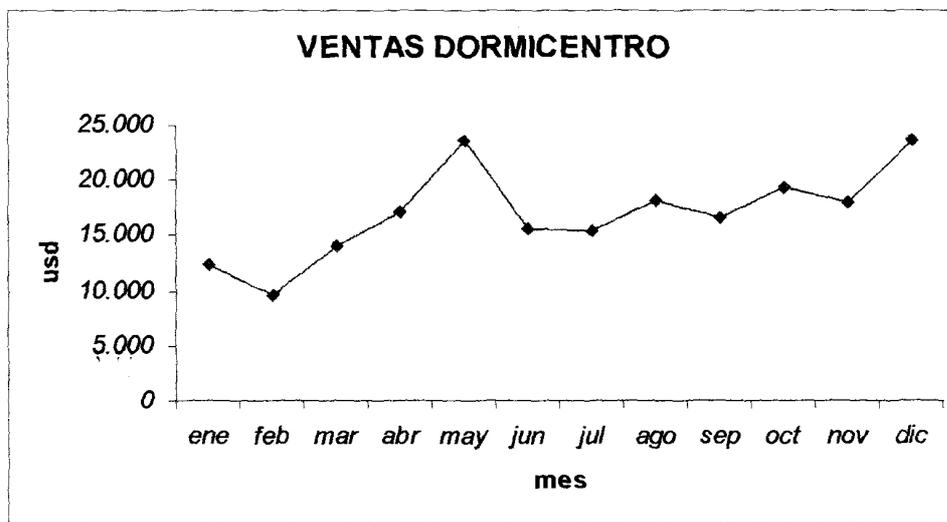
3. VENTAS

La facturación de la empresa en el año 2006 fue de \$204 mil dólares notándose un incremento del 90,65% con respecto al año anterior.

A continuación un detalle de las ventas consolidadas en dólares por mes:

mes	total
enero	12.320
febrero	9.665
marzo	14.078
abril	17.110
mayo	23.671
junio	15.636
julio	15.444
agosto	18.147
septiembre	16.671
octubre	19.393
noviembre	17.904
diciembre	23.546
suman:	203.587

Si lo expresamos gráficamente, se observa que los meses más importantes corresponden a mayo, diciembre y octubre en ese orden de importancia.



DISTRIBUIDOR EXCLUSIVO DE COLCHONES RESIFLEX

4. PERSONAL DE LA LINEA

La compañía cerró su ejercicio con 9 personas distribuidas de la siguiente manera:

Almacén La Coruña	1
Almacén Eloy Alfaro	2
Almacén Urdesa	2
Almacén Av. 10 de Agosto	2
Almacén Av. Quito	<u>2</u>

Total 9

5. RESULTADOS DEL NEGOCIO

A continuación, presentamos un resumen de los resultados obtenidos:

	2006	%
<i>Ventas brutas</i>	233.039	
<i>Descuento en ventas</i>	29.339	13%
<i>Ventas netas</i>	203.701	
<i>Costo de Ventas</i>	134.343	66%
UTILIDAD BRUTA	69.358	34%
Gastos Operacionales:		
<i>Gastos de comercialización</i>	56.628	28%
MARGEN DEL CENTRO DE COSTOS	12.730	6%
Asignaciones:		
<i>Gastos de administración de ventas</i>	16.602	8%
<i>Gastos Financiero</i>	456	0%
<i>Ingresos Financieros</i>	-5.465	-3%
Utilidad antes de Participación e Impuestos	1.137	1%
<i>15% Participación trabajadores</i>	170	0%
<i>25% Impuesto a la Renta</i>	242	0%
UTILIDAD/PERDIDA NETA	725	1%

6. ESTRUCTURA SOCIETARIA

DISTRIBUIDOR EXCLUSIVO DE COLCHONES RESIFLEX

Al 31 de diciembre del 2006, la composición accionaria de la empresa fue la siguiente:

Accionista	usd	%
Haim Emile Cohen Cohen	510	51%
Joseph Cohen Cohen	490	49%
Total	1.000	100%

7. PERSPECTIVAS 2007

La operación desarrollada por la compañía en el 2006 permite apreciar su consolidación, puesto que ha logrado un crecimiento importante a pesar de la competencia existente. La calidad e innovación de nuestros productos seguirán siendo nuestros principales argumentos de venta.

Dormicentro S.A. se ha fijado objetivos, uno de ellos es el incrementar su portafolio a través convenios estratégicos con prestigiosas empresas, aumentar su facturación fortaleciendo su fuerza de ventas, especialmente hacia el canal Institucional y seguir en la búsqueda de procesos administrativos y comerciales eficientes.

La Administración, aprovecha la oportunidad para expresar su agradecimiento al Directorio por su confianza y a todo el personal por su apoyo en el desarrollo de sus tareas durante el año 2006.

Atentamente,



Susana De Los Dolores Yela L.
GERENTE GENERAL
DORMICENTRO S.A.