



152.022

**TRATO HECHO
COMVEUSA S.A.
INFORME DE LA GERENCIA GENERAL DEL AÑO 2.006**

Quito, 1 de enero del 2.007

Señores accionistas:

Pongo en su consideración el informe de labores de la Gerencia General, correspondiente al año 2.006.

El año 2.006, fue un año de cambios y ajustes profundos para Trato Hecho, muchos de los cuales afectaron negativamente el rendimiento financiero de la compañía. Entre los más importantes podemos mencionar:

1.- El cambio de local nos obligó a mantener cerrado el negocio durante cuatro meses, de abril a agosto. Este hecho, evidentemente hizo que no tengamos ingresos durante los cuatro meses mencionados. Adicionalmente, el cambio de local, significó una disminución muy importante de la cantidad de clientes que nos visitaban, lo cual impactó negativamente en el volumen de ventas. De un promedio de 1.200 visitas de clientes semanales, bajamos a 120 en nuestro nuevo local. Sin embargo, en el anterior local vendíamos aproximadamente \$20.000 por mes y en nuestro nuevo local, vendemos aproximadamente \$12.000 por mes, lo cual nos indica que tenemos mejor inventario, pero menos tráfico.

De igual manera, el cambio de local implicó inversiones en adecuaciones adicionales durante los meses de julio y agosto.

2.- Durante los meses de septiembre y octubre, y de acuerdo con el diagnóstico de un asesor experto en marketing, se invirtió aproximadamente \$7.000,00 en una nueva campaña de reposicionamiento para atraer clientes del extracto C de la población. Se invirtió en la realización de un comercial, pauta en televisión, radio, etc. A pesar de los esfuerzos realizados, llegamos a la conclusión de que este segmento, compra en lugares menos formales (bahías, contrabando, etc), y demanda crédito directo, por lo que a pesar de tener precios extremadamente competitivos, no nos fue posible ni atraer a ese segmento, ni conseguir el objetivo esperado de incrementar las ventas. Prescindimos del asesor de mercadeo a finales del mes de octubre.



3.- Durante los meses de noviembre y diciembre realizamos dos ferias extremadamente exitosas con productos B y C de un importante proveedor de electrodomésticos, en donde obtuvimos ventas acumuladas de los dos meses por \$85.000,00 aproximadamente. Sin embargo, debido a malas interpretaciones y mala comunicación con dicho proveedor, tuvimos una disminución en nuestras utilidades brutas de entre \$8K a \$12K, lo cual impactó negativamente nuestro flujo de caja y las utilidades esperadas de esos meses.

Con respecto al Balance General, la compañía dispone de suficiente dinero en caja y en cuentas por cobrar en el corto plazo, para cumplir con sus obligaciones tributarias y con sus proveedores.

Adicionalmente el nivel de inventarios propios es muy bajo, aproximadamente de \$3.1K, lo cual constituye un logro de gestión, ya que la compañía ha logrado muy buena reputación entre sus proveedores. Esto le ha permitido trabajar casi en un 100% con inventarios en consignación, lo cual significa poca necesidad de fondos propios para el funcionamiento del día a día, ya que se apalanca totalmente en sus proveedores, inclusive los corporativos.

Todos los factores mencionados, hicieron que la compañía genere una pérdida de \$85.929,90, para el años 2.006.

De acuerdo a la resolución de Junta Universal de Accionistas del 31 de Diciembre del 2.006, la pérdida de \$85.929,90 fue absorbida por el crédito otorgado a la compañía por los accionistas.

Podemos afirmar que el año 2.006, fue de grandes cambios y retos para la compañía. Fue un año de aprendizaje, que nos permitirá tomar decisiones adecuadas para que se concrete un futuro de crecimiento y consolidación.

Atentamente,

José Rumazo Vela
Gerente General