

Quito, 24 de abril del 2.007

**INFORME ANUAL DE LA EMPRESA HERVA STRADE S.A.
CORRESPONDIENTE AL AÑO 2.006**

Al segundo año de constituida la empresa HERVA STRADE S.A. me dirijo a la junta de accionistas con el objetivo de informar la situación general de la Empresa hasta el mes de Diciembre del 2.006.

Las metas generales impuestas a comienzos de año se han cumplido casi en su totalidad, pero por un alza en la materia prima (cobre y otros metales) a nivel mundial, los costos de los productos que importamos tuvieron un pequeño aumento, lo que nos obligó a subir los precios. Este incremento no nos afectó en el volumen de ventas, pero si un poco a la empresa en cuestión de liquidez, ya que para comprar la misma cantidad de contenedores necesitamos más dinero, por lo que tuvimos dos a tres meses con ventas bajas por falta de producto en nuestras bodegas; y esto nos afectó en las utilidades finales del año. La falta de liquidez está solucionado con un préstamo de aporte de capital por parte de los accionistas y por un crédito bancario.

Los logros más importantes conseguidos en este año son los siguientes:

- Como lo mencionamos anteriormente, la falta de capital de giro fue cubierto con nuevos capitales.
- Se ha abierto mercado consiguiendo 17 distribuidores adicionales en este año dando un total de 71 distribuidores a nivel nacional.
- Hemos reforzado el posicionamiento de marca en el mercado identificada como productos de alta tecnología y calidad a un precio muy competitivo, pero sobre todo con mayor respaldo post-venta (servicio técnico, garantía y repuestos).
- Las ventas han sido aceptables, sin tomar en cuenta los meses de venta baja por falta de stock de producto en nuestras bodegas para comercializar.
- Las ventas al por menor se han incrementado sustancialmente generando estas una mayor ganancia a la empresa.
- Por el tiempo que tenemos en el mercado y por el alto número de equipos que tenemos instalados a nivel nacional, cada vez es más la facturación de servicio técnico y repuestos, lo que nos beneficia mucho en incrementar las ventas y reducir los costos y gastos generales.
- Estamos importando directamente algunos de los accesorios que comercializamos necesarios para la instalación de los equipos que vendemos, lo que antes comprábamos directamente en el mercado nacional. Esto nos beneficia en asegurar siempre la existencia de stock, mayor ganancia y menor precio de venta.
- Nuestros proveedores a nivel internacional están mayormente comprometidos con nosotros, dándonos más ventajas como precios, condiciones de pago, diseños propios, entre otros.
- Con la mayor cantidad de capital de giro, nos permitirá vender más número de equipos gracias al mercado que hemos ya abierto y sin que esto nos afecta demasiado en el costo de ventas

Esperamos que los próximos años a favor de la empresa HERVA STRADE S.A. se sigan cumpliendo todas las diferentes metas impuestas y el negocio siga creciendo cumpliendo con las expectativas de los accionistas. Siempre desarrollándose con la mayor claridad y transparencia en los diferentes procedimientos exigidos por la Ley de Compañías.

Atentamente,


HERVA STRADE
Banco Heras Cajas

GERENTE GENERAL HERVA STRADE S.A.
C.I. 171382572-5

