

**INFORME DE GERENCIA DE LA COMPAÑÍA PREFABRICADOS DE HORMIGON JAMA  
HORMIJAMA S.A  
POR EL EJERCICIO ECONOMICO DEL AÑO 2006**

Quito, 30 de Mayo del 2007

**SEÑORES:**

**JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS  
COMPAÑIA HORMIJAMA S.A  
Cuidad.-**

De mis consideraciones:

En cumplimiento de las disposiciones estatutarias correspondientes, pongo a consideración de ustedes el informe de gerencia, referente a las actividades desarrolladas durante el año 2006.

Para este periodo se presento una propuesta de metas, y la empresa equilibrio el efecto del impacto social y económico, que se venia dando con el gobierno, si a esto añadimos la poca ayuda o asesoría a los medianos y micro empresarios, ya que en nuestro caso en particular importamos una maquinaria desde Brasil para mejorar nuestro producto y ofrecer mayores fuentes de trabajo, pero no funciona hasta el momento y solicitamos asesoría en el Ministerio de Relaciones Exteriores y otras entidades para solucionar este conflicto pero lastimosamente la poca conciencia de varios funcionarios haciendo caso omiso a una empresa que tiene el impulso y puede continuar invirtiendo en el Ecuador con la intención obvia de obtener utilidades y ofrecer más oportunidades de trabajo y crecimiento, ya que nuestro producto tiene una gran acogida por su calidad, precio razonable, sumado a nuestra política de asesoría en diseño, instalación, transporte del mismo y servicio de post venta.

HORMIJAMA S.A., es una empresa cuyo objetivo es fabricación y comercialización de productos de prefabricados de hormigón principalmente adoquines en diversidad de formas y colores al por mayor, como ustedes han podido apreciar los resultados obtenidos en el 2006, nuestra área de Fabricación y Ventas debe continuar fortificándose para alcanzar nuestra expectativas originales proyectadas, debido a que hasta la presente fecha no se ha logrado solucionar el problema de la maquinaria nueva, pero sin embargo con las maquinarias antiguas hemos respondido de manera positiva a las expectativas de mercado, pero podemos abastecer una demanda mucho mayor, y crecer hasta un 50% más.

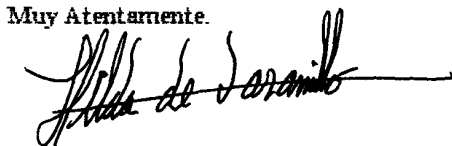
En la parte que compete a los Créditos y Cobranzas, hacemos notar que la recuperación de cartera por parte de nuestros clientes existe un parámetro de 30 a 45 días en excepcionales casos hemos cobrado hasta dentro de 120 días, pero estamos conscientes que actualmente existe un estancamiento y una baja rotación monetaria en el mercado nacional, situación razonablemente manejable pero no nos ha permitido recuperar con celeridad nuestro inventario, esto afecta nuestra infraestructura financiera y no permite un desarrollo sostenido.

Referente a la Administración, aun no se ha podido contratar personal con gran experiencia en ventas para la ciudad de Quito, tampoco hemos podido adquirir un buen programa contable pero se estableció que se lo comprará y se capacitará el tiempo necesario para su buen manejo estableciendo como plazo hasta mediados del año 2008, para disminuir el gran tiempo empleado esta tarea y continuar con una planificación estratégica que nos permita innovar productos, con resultados más rápidos y precisos, además de la contratación de una persona recepcionista que apoye esta área que es la carta de presentación principal de la empresa.

Concluyo expresando mis agradecimientos a los accionistas por la confianza y el apoyo brindado sobre la responsabilidad de dirigir la compañía, y comprometo todo mi esfuerzo para que en el próximo año logremos la meta que nos hemos propuesto ejecutar.

De los señores accionistas

Muy Atentamente.



**Sra. Hilda Matiz Ortega  
GERENTE GENERAL  
HORMIJAMA S.A.**

