



155226

Quito D. M., Abril 16 del 2007

A LOS SEÑORES ACCIONISTAS Y MIEMBROS DEL DIRECTORIO DE
AQUAHOME FILTROS DE AGUA CIA. LTDA.

Como es obligación en mi calidad de Gerente General, dando paso a las disposiciones de la Superintendencia de Compañías y siguiendo paso por paso los estatutos de la empresa, presento a ustedes un informe de actividades de la compañía durante nuestro primer ejercicio económico que fue el año 2006:

ENTORNO ECONOMICO DEL PAIS

El año 2006, fue un año de cambio de gobierno, motivo por el cual al igual que todos los años en los que se elige un nuevo gobernante o presidente, se crea en el ambiente una cierta incertidumbre y mucho más en las personas que desean invertir en el país, ya sean extranjeros y los propios ecuatorianos, sin embargo la inflación con relación a el año anterior tuvo un leve decrecimiento de 27 puntos cerrando en diciembre del 2006 con 2.87%. El Ecuador en los últimos años ha venido incrementando su Producto Interno Bruto, factor que sumado al alto precio internacional del petróleo ha favorecido para el desempeño económico del país.

Como podemos apreciar, la estabilidad de nuestro país se ha logrado mantener gracias a la influencia de factores ajenos a nuestra economía; con el nuevo gobierno y la propuesta de cambio a través de la Asamblea Constituyente se debe establecer reformas estructurales y políticas reales de cambio que ayuden a las empresas a mejorar la producción y competencia en los sectores de la economía, para poder impulsar un profundo y sostenido desarrollo económico.

SITUACIÓN DE LA EMPRESA

En el año 2006, como nueva empresa en el mercado de filtros domésticos, tenemos que señalar que no hemos marchado como se esperaba durante estos primeros diez meses de funcionamiento, los libros muestran un nivel de ventas que, si bien es cierto, muestran un margen bruto favorable, éste no supo abastecer a los gastos de administración y ventas, por lo que el resultado final es desfavorable. Con relación al resultado del ejercicio podemos adentrarnos un poco más a lo que significo los gastos publicitarios, los cuáles abarcan casi el 65,59 % del total de la pérdida, lo que nos indica que la publicidad no tuvo los efectos anhelados. Nuestro equipo de ventas se ha esforzado para alcanzar las metas propuestas pero también han surgido otros factores, como fallas en algunos de los filtros, que han originado que los clientes den marcha atrás en la compra de nuestros productos y por ende nuestro mercado tuvo una decadencia. Casi la mayoría de la inversión que se realizó en los filtros domésticos se encuentra reflejada en el inventario de mercaderías. A continuación me permito dar a conocer un análisis financiero del ejercicio económico de éste año:

INDICADORES FINANCIEROS

LIQUIDEZ

Estos indicadores muestran la capacidad que tiene la empresa para cancelar sus obligaciones a corto plazo

Razón corriente

2006

Activo Corriente	21.210.94	0.84
Pasivo Corriente	25.219.08	Veces

Activo Corriente / Pasivo corriente: Al cerrar el año 2006 la empresa tiene ochenta y cuatro centavos de dólar para cubrir cada dólar de obligación, o sea nos falta dieciséis centavos por cada dólar.



Prueba ácida

2006

Activo Cte - Inv	17.368.61	0.69
Pasivo Corriente	25.218.08	Veces

Este indicador muestra la situación financiera de la empresa, indica que tenemos sesenta y nueve centavos de dólar por cada dólar de deuda.

Capital neto de trabajo

Es la cifra que queda libre a la empresa después de cubrir sus obligaciones a corto plazo

Año 2006

		Capital neto de trabajo
Activo Corriente	-	Pasivo Corriente
21.210.94	-	25.219.08
		-4.008.14

Vemos que el saldo de capital de trabajo es negativo básicamente por que tenemos una cuenta por pagar de largo plazo con una empresa relacionada.

ENDEUDAMIENTO

Estos indicadores miden en que grado y en que forma participan los acreedores en la financiación de la Compañía.

2006

Pasivo Total con Terceros	25.219.08	118%
Total Activos	21.294.15	

Significa que de cada dólar que la empresa tiene en activos, todo es de los acreedores e incluso tenemos una deuda de dieciocho centavos para con ellos.

INDICADORES DE RENTABILIDAD

Sirven para controlar la efectividad de la administración de la empresa en el manejo de costos y gastos, para de esta manera convertir las ventas en utilidad.

Margen bruto

2006

Utilidad Bruta	5.159.55	46%
Ventas Netas	11.052.34	

Quiere decir que las ventas de la empresa generaron una utilidad bruta del 46% para el año 2006.



Margen operacional

2006

<u>Resultado Operacional</u>	<u>-4.266.34</u>	-0.38%
Ventas Netas	11.052.34	

La empresa generó en el año 2006 una pérdida operacional del 38 % sobre el valor neto de sus ventas.

Margen neto

2006

<u>Resultado Neto</u>	<u>-4.324.93</u>	-0.39%
Ventas Netas	11.052.34	

En el año 2006 la empresa arrojó un margen de utilidad neta del 39 % sobre el valor neto de sus ventas.

PREVISIONES PARA EL PROXIMO AÑO

El año 2006 tuvimos un nivel de ventas no esperado, el mismo que esperamos incrementarlo en este año tratando de adentrarnos en el campo hotelero, para así alcanzar ventas al por mayor, también trataremos de cambiar un poco la forma de hacer publicidad y acudiremos a cuántas ferias nos sea posible para tratar de aumentar nuestro mercado incluso con nuestra competencia tratando de realizar convenios con el fin de lograr una distribución de nuestra línea, así como también el fortalecimiento de nuestro personal de ventas para lograr una mejor atención al cliente.

A continuación presentamos las cifras estimadas para el próximo año:

- Ventas	\$50,000
- Utilidad Bruta	\$25,000
- Margen Bruto	25.00%
- Gastos de Venta	\$ 5,000
- Gastos Administrativos	\$ 2,000
- Utilidad Neta	\$18,000

CUMPLIMIENTO DE DISPOSICIONES DE DIRECTORIO Y JUNTAS GENERALES

Se han cumplido en todos los aspectos importantes los lineamientos y políticas emanadas de la dirección de la compañía.



ASPECTOS ADMINISTRATIVOS, LABORALES Y LEGALES

En el ámbito administrativo y ventas estamos analizando la mejor forma de realizar cambios que no afecten en el costo del producto y poder así este año lograr las metas propuestas.

Para terminar, quiero dejar constancia de mi agradecimiento a los señores accionistas y directores de la compañía por la confianza y colaboración brindada para el desempeño de mis funciones, así como al personal y demás colaboradores de la empresa, quienes han apoyado positiva y decididamente mi gestión en este año de labores.

Atentamente,



JUAN FERNANDO NAVARRO
Gerente General