

155226



Quito D. M., Abril 16 del 2008

**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 2007:

ENTORNO ECONOMICO DEL PAIS

Ecuador termina su año 2007, en medio de un estancamiento petrolero y con excesivo gasto público, esto acompañado de un crecimiento económico menor que el año pasado, en el 2007 el crecimiento fue de 3%, valor menor al 4,9% del 2006 y más todavía si lo comparamos con el nivel de expansión de nuestros países vecinos, lo que nos ubica en el país de menor crecimiento en Sudamérica. Uno de los factores que influyen directamente en esta situación es la incertidumbre de los inversionistas extranjeros que no quieren arriesgar sus capitales debido a que las políticas económicas adoptadas por el gobierno no son confiables, a menor inversión menor crecimiento económico futuro. También podemos acotar que la producción petrolera en manos del Estado está siendo subutilizada, lo que implica pérdidas para el país. El crecimiento de los depósitos monetarios y créditos bancarios también ha sufrido una desaceleración durante este año.

Como podemos apreciar y al igual que los años anteriores son factores externos los que nos han ayudado a mantener nuestra economía, entre los más fuertes se mantienen el alto precio internacional del petróleo y las divisas que envían los emigrantes.

La inflación durante el 2007 se mantuvo estable, pero durante estos primeros meses del 2008 empezó a crecer muy rápidamente debido a factores climáticos principalmente, la recaudación tributaria del 2007 también fue mayor a la del 2006, esto se debe en parte al aumento del 1 al 2% de las retenciones que se realizó en Junio, se prevé que para este año las recaudaciones de impuestos serán mayores básicamente por la nueva ley tributaria aprobada recientemente, lo que implica que las empresas vamos a tener menor liquidez.

El Gobierno 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, así como impulsar y adoptar medidas para que se fortalezca la inversión en el país, ya que el panorama para las empresas es desalentador.

SITUACIÓN DE LA EMPRESA

En el año 2007, siendo nuestro segundo año en el mercado de filtros domésticos, tenemos que señalar que todavía no hemos marchado como se esperaba, los libros muestran un nivel de ventas que, si bien es cierto, muestran un margen bruto favorable, éste al igual que el año anterior no puede satisfacer los gastos de administración y ventas, por lo que el resultado final es desfavorable. La pérdida en este año es menor que el anterior pero esto se debe a que este año la inversión en publicidad fue mucho menor. 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

	2007		2006	
<u>Activo Corriente</u>	<u>33.535.91</u>	0.83	<u>21.210.94</u>	0.84
<u>Pasivo Corriente</u>	<u>40.257.80</u>	Veces	<u>25.219.08</u>	Veces

Activo Corriente / Pasivo corriente: Al cerrar el año 2007 la empresa tiene ochenta y tres centavos de dólar para cubrir cada dólar de obligación, uno menos que el anterior año.

Prueba ácida

	2007		2006	
<u>Activo Cte ~Inv</u>	<u>9.892.13</u>	0.25	<u>17.368.61</u>	0.69
<u>Pasivo Corriente</u>	<u>40.257.80</u>	Veces	<u>25.218.08</u>	Veces

Este indicador muestra la situación financiera de la empresa, indica que tenemos veinticinco centavos de dólar por cada dólar de deuda, cuarenta y cuatro centavos menos que al año anterior.

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
Año 2007			Capital neto de trabajo
Activo Corriente	-	Pasivo Corriente	
33.535.91	-	40.257.80	-6.721.89
Variación anual			-2.713.75

Vemos que el saldo de capital de trabajo todavía es negativo básicamente por que tenemos una cuenta por pagar de largo plazo con una empresa relacionada y sigue decreciendo a medida que aumenta la deuda.



ENDEUDAMIENTO

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

	2007		2006	
<u>Pasivo Total con Terceros</u>	40.257.80	1.20%	25.219.08	1.18%
<u>Total Activos</u>	33.535.91		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 veinte centavos para con ellos, dos centavo más que el año anterior.

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

	2007		2006	
<u>Utilidad Bruta</u>	5.655.43	47%	5.159.55	46%
<u>Ventas Netas</u>	12.141.21		11.052.34	

Quiere decir que las ventas de la empresa generaron una utilidad bruta del 47% para el año 2007, un punto mas que el año anterior.

Margen operacional

	2007		2006	
<u>Resultado Operacional</u>	-2.693.35	-22%	-4.266.34	-38%
<u>Ventas Netas</u>	12.141.21		11.052.34	

La empresa generó en el año 2007 una pérdida operacional del 22 % sobre el valor neto de sus ventas, menor porcentaje que la pérdida del año anterior.

Margen neto

	2007		2006	
<u>Resultado Neto</u>	-2796.95	-23%	-4.324.93	-39%
<u>Ventas Netas</u>	12.141.21		11.052.34	

En el año 2007 la empresa arrojó un margen de pérdida del 23 % sobre el valor neto de sus ventas, porcentaje menos que al años anterior



PREVISIONES PARA EL PROXIMO AÑO

El año 2007 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