

155 278

**INFORME QUE LA GERENCIA ADMINISTRATIVA DE LA EMPRESA**

**"ECUADITIVOS E IMPORTACIONES"**

**PRESENTA A CONSIDERACIÓN DE LA JUNTA GENERAL ORDINARIA DE ACCIONISTAS. AÑO 2006**

---

Señores accionistas:

Para conocimiento de los señores socios, de acuerdo a lo dispuesto en los estatutos de la Empresa y como Gerente Administrativa, pongo a su consideración el informe de labores y estado de situación de la Empresa "ECUADITIVOS E IMPORTACIONES", correspondiente al año de 2006. Los detalles que expresan los resultados del período constan en los correspondientes balances.

**1.- CONSIDERACIONES GENERALES:**

2006 es el año de nacimiento de esta nueva empresa que nace por la necesidad de diversificar las operaciones de nuestra fraterna TESPECON C.LTDA. Nacemos en un año electoral plagado de sucesos políticos lleno de sorpresas pero que al final llegaron a un resultado lógico y creo que conveniente.

La función principal de ECUADITIVOS E IMPORTACIONES es la compra de materia prima en el extranjero la misma que a la fecha la realizamos de Holanda, España, EE.UU., Argentina, Panamá y Colombia. Otra actividad es el control de calidad del hormigón, diseño de hormigones, construcción de pisos industriales, impermeabilizaciones, etc. Comenzamos con todo optimismo y creo que tendremos éxito en nuestras gestiones.

**2.- LA EMPRESA:**

Los ingresos anuales de productos durante el período que se está analizando llegaron a casi 90 mil dólares. Si bien es una cantidad relativamente modesta, en el transcurso del próximo año esperamos un incremento muy significativo.

Nuestro mayor y exclusivo servicio es la demolición sin explosión con nuestro exclusivo producto CRAS. Este rubro ha decaído pues la mayoría de los constructores aún utilizan, por el costo, métodos anticuados para realizar este tipo de trabajos. Los equipos y accesorios de rotomartillos y demoledores DEWALT, cuya representación nos diera la Empresa Black & Decker, tienen un regular movimiento con una tendencia al alza. Estos equipos son un complemento importante para el CRAS y nos han sido muy útiles.

La exclusividad en el país de la fibra de refuerzo tridimensional FIBRATEX de la fábrica colombiana TESICOL, es un rubro muy importante al cual se deberá impulsar.

Hemos realizado alguna publicidad en varias revistas especializadas en la construcción y mantenemos el contacto personalizado con los constructores.

### 3.- COMERCIALIZACIÓN:

Como se indicó anteriormente, la principal función de la empresa es la importación de materia prima la cual es consumida en su totalidad por la empresa TESPECON. Comercializamos al público en general el CRAS y FIBRATEX a más de los trabajos específicos que nos solicitan nuestros clientes. El laboratorio es permanentemente calibrado para tener la absoluta seguridad de ofrecer resultados ajustados a la realidad.

### 4.- ASPECTO FINANCIERO:

A continuación me permito hacer una relación de los rubros financieros más importantes de manera que se pueda tener una idea clara de la situación de la Empresa y de lo acontecido durante el año 2006.

#### ACTIVO:

<u>RUBRO</u>	<u>2006</u>
DISPONIBLE	17.475
EXIGIBLE	30.549
<b>TOTAL ACTIVOS (INCLUIDO OTROS RUBROS)</b>	<b>49.115</b>

Los resultados son buenos considerando que este es el primer año de vida de la empresa y demuestran un buen manejo de la misma.

#### PASIVO:

<u>RUBRO</u>	<u>2006</u>
ACREEDORES	34.762
PATRIMONIO	13.545

Estamos al día en el pago de todas nuestras obligaciones de acuerdo a los plazos establecidos por nuestros proveedores. Nuestra política de pagos puntuales ha generado una gran confianza de nuestros proveedores ofreciéndonos créditos en nuestras adquisiciones.

#### ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS:

<u>RUBRO</u>	<u>2006</u>
VENTAS (Ingresos netos)	89.111
COSTOS	43.890

GASTOS ADM. & GEN. 37.297

2005

-----  
UTILIDADES 7.924

La utilidad señalada es antes de participación a trabajadores y de impuesto a la renta.

En resumen, las cifras demuestran una acertada conducción de la Empresa.

El Índice de Liquidez de la Empresa, o sea, la relación entre el activo corriente y el pasivo corriente es el siguiente:

$$48.514/35.570 = 1,36$$

Esto quiere decir que disponemos de 1,36 dólares por cada dólar que debemos. Si bien es una relación un poco baja, está dentro de los índices normales para una nueva empresa.

Otros índices que demuestran el estado de la Empresa son:

$$\text{Índice de efectividad} = \text{Patrimonio/Pasivo} = 13.545/35.569 = 0,38$$

$$\text{Rendimiento} = \text{Utilidad/Ingresos netos} = 7.924/89.111 \times 100 = 8,89 \%$$

Los resultados demuestran el buen manejo de la Empresa. Mantenemos nuestra imagen sólida frente a los proveedores, a los bancos y sobre todo a nuestros directos clientes.

##### 5.- PROYECCIONES:

Con el afán de cimentar definitivamente el CRAS, se han realizado diversas publicidades en revistas especializadas. La realización de trabajos de demolición se verá incrementada y mejorada con la distribución de los rotomartillos y demoledores DEWALT. Esta línea ha incrementado notablemente las ventas.

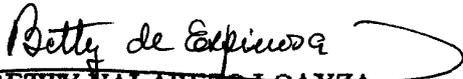
Es interesante ver la posibilidad de ampliar o diversificar las líneas de productos relacionadas con la construcción. Esto abriría nuevos campos que ayudarían a promocionar los productos básicos de la Empresa.

Debemos insistir en la efectividad de las distribuciones en otras ciudades pues estamos circunscritos a las ciudades de Quito y Cuenca y en menos escala Loja y Machala. Es la única manera de abrir otros campos a nuestros productos.

Nuestra mayor proyección será mantener el buen servicio a los clientes y la excelente calidad de nuestros productos, sin descuidar la investigación para incrementar y mejorar más la imagen de ECUADITIVOS, sus servicios y sus productos.

Dejo constancia de mi agradecimiento a los señores socios, personal técnico, administrativo y de planta que siempre laboran con toda dedicación en el desempeño de sus funciones para el engrandecimiento de la Empresa y por la confianza en mí depositada.

Atentamente,

  
BETTY VALAREZO LOAYZA  
GERENTE ADMINISTRATIVA