

INFORME QUE LA GERENCIA ADMINISTRATIVA DE LA EMPRESA**"ECUADITIVOS E IMPORTACIONES"****PRESENTA A CONSIDERACIÓN DE LA JUNTA GENERAL ORDINARIA DE
ACCIONISTAS. AÑO 2008**

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 2008. Los detalles que expresan los resultados del período constan en los correspondientes balances.

1.- CONSIDERACIONES GENERALES:

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 160 mil dólares. Hemos incrementado las ventas de productos exclusivos y los diferentes servicios.

Nuestro mayor y exclusivo servicio es la demolición sin explosión con nuestro exclusivo producto CRAS. Próximamente se añadirá a este producto en cemento de aluminato de calcio ELECTROLAND que, en forma exclusiva, llenará muchos vacíos en el campo de la construcción y permitirá una difusión general de nuestros productos y servicios. Los equipos y accesorios de rotomartillos y demolidores DEWALS, cuya representación nos dio 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 publicidad en varias revistas especializadas en la construcción, los camiones llevan gigantografías de nuestra empresa 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 2008.

ACTIVO:

RUBRO	2008
DISPONIBLE	22,012
EXIGIBLE	54,029
TOTAL ACTIVOS (INCLUIDO OTROS RUBROS)	87,013

Los resultados son buenos considerando que es una empresa joven y que aún debe promocionarse lo suficiente.

PASIVO:

RUBRO	2008
ACREEDORES	57,908
PATRIMONIO	34,526

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:

RUBRO	2008
VENTAS (ingresos netos)	159,428
COSTOS	97,046
GASTOS ADM. & GEN.	49,370
UTILIDADES	11,012

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:

$$80,095/57,907 = 1,38$$

Esto quiere decir que disponemos de 1,38 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:

$$\text{Índice de efectividad} = \text{Patrimonio/Pasivo} = 34,526/57,907 = 0,60$$

Este valor ha mejorado sensiblemente pero aún hay que mejorarlo.

$$\text{Rendimiento} = \text{Utilidad/Ingresos netos} = 13,012/159,428 \times 100 = 8.16 \%$$

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:

Se está estudiando la posibilidad de introducir en el país el CEMENTO DE ALUMINATO DE CALCIO ELECTROLAND de la fábrica MOLINS de España. Este especial cemento puede ser comercializado directamente para hormigones especiales de altísimas resistencias a edades muy tempranas. Igualmente, se pueden fabricar otros productos utilizándolo como materia prima. Así, además de crear nuevos productos estaremos fomentando nuestros servicios y otros productos.

Debo insistir en la necesidad de establecer distribuciones en otras ciudades pues estamos circunscritos a las ciudades de Quito y Cuenca y en menor 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

