

Quito D. M., Abril 10 del 2007

A LOS SEÑORES ACCIONISTAS Y MIEMBROS DEL DIRECTORIO DE AUDIO Y EVENTOS ANIMAXITO 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 el ejercicio económico del año 2006:

ENTORNO ECONOMICO DEL PAIS

El año 2006, fue un año de cambio de gobierno, motivo por el cuál 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 y a las divisas de los emigrantes han 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

Nuestra empresa empieza sus operaciones en agosto del año pasado, poniendo énfasis especialmente a lo que son la realización de eventos de empresas que requieren una fuerte publicidad para comercializar sus productos. Podemos observar en los libros un nivel de ventas bueno, tomando en cuenta que son nuestros cinco primeros meses de operación, los cuáles a su vez nos han servido para abrimos un poco más de campo en el mercado, asumiendo que las expectativas para este año serán muy amplias. Como ya lo dije anteriormente nuestras ventas más fuertes son en el campo de asesoría y realización de eventos, pero no debemos descartar que la prestación de servicio como mimos, zanqueros y payasos son la segunda fuente más fuerte de nuestros ingresos. Durante este ciclo operativo hemos mantenido un nivel de liquidez favorable lo que nos ha permitido pensar que para inicios de este nuevo año podamos alquilar una nueva oficina en un lugar estratégico de la ciudad, con el fin de poder estar al alcance de todas las necesidades de nuestros clientes más rápidamente, ya que ubicados en San Antonio de Pichincha se nos hace un poco más difícil en lo que al tiempo se refiere. Estamos tratando de mejorar los servicios en lo que a fiestas infantiles se refiere, que es nuestra fuente más baja de ingresos así como también estamos investigando para encontrar nuevas formas de atraer a los clientes y ofrecer un servicio que les facilite ofertar sus productos. A continuación me permito presentar un análisis de la situación financiera de la compañía durante el año 2006:

INDICADORES FINANCIEROS

LIQUIDEZ

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

Razón corriente

2006

<u>Activo Corriente</u>	<u>10.225,02</u>	0.68
Pasivo Corriente	15.028,20	Veces

Activo Corriente / Pasivo corriente: Al cerrar el año 2006 la empresa tiene capacidad de pago de 0.68 centavos de dólar para cubrir cada dólar de obligación, lo que quiere decir que nos falta 0.32 centavos en cada dólar de deuda.

Prueba ácida

2006

<u>Activo Cte -Inv</u>	<u>10.225,02</u>	0.68
Pasivo Corriente	15.028,20	Veces

Este indicador muestra la situación financiera de la empresa, como no tenemos mercadería en inventario la situación es la misma que la que indica la razón corriente tenemos 0.68 centavos para cubrir cada dólar de obligación.

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	
10.225,02	- 15.028,20	-4.803.18

Nuestro capital de trabajo está en negativo, dice que nos falta 4803.18 para poder cubrir nuestras obligaciones y así empezar a generar nuestro propio capital de trabajo.

ENDEUDAMIENTO

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

2006

<u>Pasivo Total con Terceros</u>	<u>15.028,20</u>	93%
Total Activos	16.211,09	

Significa que de cada dólar que la empresa tiene en activos, el noventa y tres por ciento es de los acreedores y siete por ciento es de los accionistas.

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

<u>Utilidad Bruta</u>	<u>10,021.22</u>	66%
Ventas Netas	15,148.00	

Quiere decir que las ventas de la empresa generaron una utilidad bruta del 66% para el año 2006.

Margen operacional

2006

<u>Resultado Operacional</u>	<u>1,044.39</u>	6.89%
Ventas Netas	15,148.00	

La empresa generó en el año 2006 una utilidad operacional del 6.89% sobre el valor neto de sus ventas.

Margen neto

2006

<u>Resultado Neto</u>	<u>678.45</u>	4.48%
Ventas Netas	15,148.00	

En el año 2006 la empresa arrojó un margen de utilidad neta del 4.48% sobre el valor neto de sus ventas.

PREVISIONES PARA EL PROXIMO AÑO

El año 2006 tuvimos un nivel de ventas mas o menos esperado, el mismo que esperamos superarlo en este año. Hemos logrado tener un buen promedio de cotizaciones y llamadas mensuales, en partes gracias a nuestra página web que circula en todo el mundo, por lo que se estima que nuevos clientes se incorporen a nuestra cartera especialmente del sector de eventos y fiestas infantiles. Para éste año los costos de producción para realizar los eventos tendrán un menor costo gracias a que estamos mejor ubicados. Trataremos de captar a empresas de acuerdo a la temporada como entrada a clases, como fiestas de Quito, etc, así como también realizaremos cursos de capacitamiento para nuestro personal en lo que a zancos, mimos y payasos se refiere para poder alcanzar las metas que estimamos para este nuevo periodo. A continuación presentamos las cifras estimadas para el próximo año:

- Ventas	\$35,000
- Utilidad Bruta	\$25,000
- Margen Bruto	40.00%
- Gastos de Venta	\$ 12,000
- Gastos Administrativos	\$ 1,000
- Gastos Operativos	\$ 7,000
- Utilidad Neta	\$ 5,000

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 operacional se han suscitado pocos cambios, ya que como vemos, no es muy necesario debido a que la empresa marcha firmemente hacia un beneficioso futuro, a pesar de lo que dice los indicadores financieros, debemos tomar en cuenta que solo son cinco meses de operación por lo que en éste año fácilmente se llegará a superar los indicadores.

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,



MAX SANTIAGO MANTILLA
Gerente General