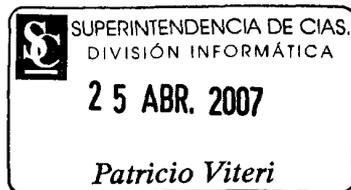


14057



Quito D. M., Abril 15 del 2007

A LOS SEÑORES ACCIONISTAS Y MIEMBROS DEL DIRECTORIO DE AQUAGROUP 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 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 los libros muestran un decrecimiento en ventas con relación al año anterior, pero los libros también muestran un incremento de los productos en proceso por la aparición de dos grandes proyectos que se encuentran pendientes de facturación y por ende no hay un ingreso ni un costo de éstos en este año, motivo por el cuál las ventas en realidad deberían indicar una leve igualdad y por que no, un pequeño crecimiento con relación al 2005, durante éste año hemos mantenido un buen nivel de liquidez, aduciendo que todos los cambios que se han estado ejecutando al interior de la empresa reflejan que han sido favorables por lo menos durante éstos últimos tres años, para éste año 2007 lamentablemente tuvimos que aceptar la renuncia de un miembro del personal técnico por motivos de salud, pero si bien es cierto esto va a reducir los costos de mano de obra directos, esperamos no afecte ni altere el eficaz funcionamiento en el campo productivo de la empresa.

Nuestras ventas más fuertes como en los últimos años se reflejan en el campo de sistemas de tratamiento de agua con el sector petrolero e industrial, sin embargo empezamos una nueva línea en el campo de tratamiento de lixiviados, así como también estamos tratando de reingresar al campo de sistemas de riego domésticos e industriales. A continuación me permito presentar un análisis de la situación financiera de la compañía en comparación con el año 2005:

INDICADORES FINANCIEROS

LIQUIDEZ

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

Razón corriente

	2006		2005	
Activo Corriente	807,122.06	1.04	625,003.25	1.04
Pasivo Corriente	777.698.44	Veces	599,833.66	Veces

Handwritten signature

Activo Corriente / Pasivo corriente: Al cerrar el año 2006 la empresa mantiene igual su capacidad de pago con relación al 2005 o sea, quiere decir que tenemos un dólar con cuatro centavos de dólar para cubrir cada dólar de obligación,

Prueba ácida

	2006		2005	
<u>Activo Cte -Inv</u>	<u>402,446.47</u>	0.51	<u>357,042.17</u>	0.60
<u>Pasivo Corriente</u>	<u>777,698.44</u>	Veces	<u>599,833.66</u>	Veces

Este indicador muestra la situación financiera de la empresa, toda vez que mientras en el año 2005 teníamos sesenta centavos de dólar por cada dólar de deuda, para el año 2006 se cuenta con cincuenta y un centavos de dólar; es decir nueve centavos de dólar menos que el 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	
807,122.06	- 777,698.44	29,423.62
Año 2005		Capital neto de trabajo
Activo Corriente	- Pasivo Corriente	
625,003.25	- 599,833.66	25,169.59

Variación anual del capital de trabajo 4,254.03

Se presentó un aumento neto de US\$ 4,254.03 al cierre de diciembre 31 de 2006, como resultado de un incremento en los activos corrientes originado básicamente por la presencia en inventarios (proceso) de proyectos como Corpceys y Grunenthal pendientes de facturación.

ENDEUDAMIENTO

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

	2006		2005	
<u>Pasivo Total con Terceros</u>	<u>777,698.44</u>	96%	<u>599,833.66</u>	95%
<u>Total Activos</u>	<u>811,118.45</u>		<u>631,374.29</u>	

Significa que de cada dólar que la empresa tiene en activos, el noventa y seis por ciento es de los acreedores y cuatro por ciento es de los accionistas, situación que varió un punto para el año 2006 ya que en el 2005 los accionistas poseían 5%.

Handwritten signature

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		2005	
<u>Utilidad Bruta</u>	<u>67,710.56</u>	36%	<u>114,218.88</u>	22%
Ventas Netas	189,003.28		528,460.11	

Quiere decir que las ventas de la empresa generaron una utilidad bruta del 36% para el año 2006 mayor al 26% que se alcanzó en el año 2005.

Margen operacional

	2006		2005	
<u>Resultado Operacional</u>	<u>3,045.95</u>	1.61%	<u>12,301.45</u>	2%
Ventas Netas	189,003.28		528,460.11	

La empresa generó en el año 2006 una utilidad operacional del 1.61% sobre el valor neto de sus ventas, menor valor que en el año anterior.

Margen neto

	2006		2005	
<u>Resultado Neto</u>	<u>2,948.05</u>	1.55%	<u>12,291.52</u>	2%
Ventas Netas	189,003.28		528,460.11	

En el año 2006 la empresa arrojó un margen de utilidad neta del 1.55% sobre el valor neto de sus ventas, porcentaje inferior al 2% del 2005.

PREVISIONES PARA EL PROXIMO AÑO

El año 2006 tuvimos un nivel de ventas inferior al año anterior, el mismo que esperamos superarlo en este año. Hemos logrado tener un buen promedio de cotizaciones 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 industrial ya sea de tratamiento de agua como de riego. Para éste año los costos productivos tendrán un menor costo por la salida de personal. Nos apoyaremos en la producción nacional buscando una mejora sustancial del costo, así mantendremos las negociaciones permanentes con los proveedores del exterior y el fortalecimiento de nuestro personal en cuanto a su formación integral para el manejo de negocios y del aspecto técnico.

APC

A continuación presentamos las cifras estimadas para el próximo año:

- Ventas	\$600,000
- Utilidad Bruta	\$200,000
- Margen Bruto	33.33%
- Gastos de Venta	\$ 25,000
- Gastos Administrativos	\$ 50,000
- Gastos Operativos	\$ 27,000
- Utilidad Neta	\$ 98,000

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.

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