

INFORME DE GERENCIA
PERIODO ENERO – DICIEMBRE 2006

Señores Socios:

De mi consideración.

En el presente año hemos alcanzado varias metas propuestas como son el crecimiento en ventas y la consolidación del grupo de colaboradores de las sucursales, pero también hemos tolerado varias causas externas que han afectado el normal desenvolvimiento de la empresa.

En los primeros meses del año como consecuencia de que se hundió un barco naviero que transportaba materia prima a nuestro país, se noto un incremento acelerado del precio del acero lo que provocó que disminuyan el crecimiento en ventas que estábamos manteniendo.

Luego de ello y por causa de las constantes paralizaciones de los sectores indígenas y sociales del país, tuvimos que acudir a un préstamo emergente de 60.000 mil dólares para poder cubrir nuestras obligaciones bancarias con proveedores.

A inicios del segundo semestre y debido a la falta de liquidez se realiza la venta de la propiedad de la ciudad de Latacunga en 57.500 dólares ingresando así un capital fresco pero que debido a la cartera de cobrazas que es muy alta solo se destino a cubrir obligaciones con proveedores.

En el mes de octubre en Junta General de Socios presente el Informe de mi periodo de Gestión para el que fui designado, y agradezco la confianza por la que fui reelegido como Gerente General de la compañía.

En el ultimo trimestre del año, los Socios Jazmina Sánchez Altamirano, Edison Sánchez Ocaña y Gualberto Sánchez Altamirano aportan en cabeza del socio Edison Sánchez Ocaña 57.000 dólares fruto de la venta de una propiedad que ellos poseían en la ciudad del Puyo, para que posteriormente sea capitalizado y dividido como ellos lo creyeren conveniente.

En cuanto a los gastos se ha obrado con prudencia y mesura, por lo que publicidad y propaganda se ha invertido muy poco, y en cuanto a los servicios básicos se ha realizado una concientización con los colaboradores para que ahorren en la manera de sus posibilidades.

Conclusiones:

- *Las ventas crecieron en un 6 % en relación al año 2005.
- *Las cuentas por cobrar crecen aceleradamente.
- *Iniciamos el periodo con obligaciones bancarias por un monto de 217.748.46 y finalizamos el año con una monto de 205.247.72
- *Las utilidades del periodo se repartieron conforme a la Ley.

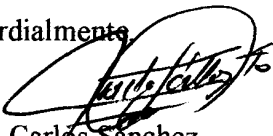
Recomendaciones:

*A pesar de que las ventas han crecido, deberíamos tomar muy en cuenta el desempeño que hemos mantenido en el manejo de las cuentas por cobrar, se debería crear, mantener y respetar políticas para otorgar los créditos y mejorar nuestras relaciones con los clientes en cuanto a respetar las fechas acordadas, así lograremos recuperar a tiempo el capital y poder cumplir nuestras obligaciones sin tener que acudir a prestamos bancarios que es lo que no nos permite crecer como empresa.

Con el fin de optimizar el recurso humano se realizarán cambios estratégicos para lograr un mejor rendimiento, y analizaremos a fin del periodo si las metas propuestas se cumplieron de lo contrario pensaremos en otras medidas.

Agradezco la confianza puesta en mi persona y mi capacidad de gerenciar los recursos de la compañía, y propongo a ustedes que optimicemos más si queremos obtener para obtener mejores rendimientos.

Cordialmente


Dr. Carlos Sánchez.
GERENTE GENERAL

