

**INFORME DE LA ADMINISTRACIÓN DE ICESA ORVE S. A. A LA JUNTA
GENERAL DE ACCIONISTAS CORRESPONDIENTE AL
EJERCICIO DEL AÑO 2.006**

Ventas:

- Durante el segundo semestre del año 2.006 se obtuvieron ventas por USD 17,4 MM que equivale a un decremento del 25% en relación al primer semestre del mismo año. Con lo indicado, en el año 2.006 las ventas de ICESA ORVE S. A. totalizan USD 40,8 MM.

Apertura de Nuevos puntos:

- Durante el año 2.006 se inauguraron los siguientes puntos de venta:
 - OFELIA en UIO (abril).
 - ALBOCENTRO en GYE (mayo).
 - LA PRENSA en UIO (junio).
 - EL RECREO en UIO (septiembre).
 - SAN LUIS en UIO (septiembre).
 - TUMBACO en UIO (octubre).



Puerta a Puerta:

- Durante el año 2.006 se generaron nuevas políticas de crédito para este canal, las que provocaron un efecto negativo en las ventas, pero manteniendo una exposición menor a altos niveles de morosidad. El impacto fue de mayores proporciones en Quito que en Guayaquil. En promedio durante el año en Guayaquil Puerta a Puerta estuvo conformada por 8 grupos y en Quito por 6 Grupos.

- Durante el primer semestre del año 2.006 se potencia el canal ORVE EXPRESS, locales satélite dentro de agencias de Unibanco, pero su desarrollo se ve truncado por la reubicación de las Agencias de Unibanco y redefinición del proyecto en el mes de agosto.

Aspectos Administrativos:

- En el mes de agosto se dispone el cierre del Almacén en la ciudad de Ambato y del Almacén de Sangolquí en Quito, a fin de orientar los esfuerzos comerciales de la compañía a consolidar las plazas y locales con la mejor rentabilidad y nivel de ventas.
- Se refuerzan los controles financieros e interno, mejorando los procesos en los reportes de caja, conciliaciones bancarias, cartera comercial y no comercial.

Aspectos Operativos:

- En el área de sistemas se desarrolló los módulos necesarios para soportar la fusión de ORVE HOGAR con ALMACENES JAPON, tanto a nivel logístico como operativo. Se optimizaron dentro de estos módulos: procesos de entregas a domicilio, reposición a los locales, Mix de producto, preparación y carga de mercadería.
- En el área de bodegas se implementó una mecánica de trabajo, diseñada para nuevos espacios alquilados, donde el flujo de mercadería y organización de productos, cumplan con procesos pre-establecidos. Lo indicado permitió mejorar significativamente el manejo de inventario y disminuir las pérdidas por obsolescencia y daño de los productos almacenados.



Aspectos Financieros:

- Para finales del año 2.006 la compañía termina con un valor total en Activos por USD 34.9 MM, de los cuales el 37% corresponden a Inventarios de Mercadería y la diferencia a: Activos Fijos 21%, Fondos Disponibles 7%, Cuentas por Cobrar corto plazo 14%, Cuentas por Cobrar largo plazo 12%, Inversiones 2% y Otros Activos 7%.
- Seguido se indican como resumen algunos de los principales indicadores de cómo terminó el año 2.006 para ICESA ORVE S. A.:

PUNTOS DE VENTA

Ciudad	Canal	# Puntos de Venta
BODEGAS BABAHOYO	ALMACENES	1
BODEGAS CHONE	ALMACENES	1
BODEGAS DAULE	ALMACENES	1
BODEGAS GUAYAQUIL	ALMACENES	12
	PUERTA A PUERTA	8
BODEGAS IBARRA	ALMACENES	1
BODEGAS LIBERTAD	ALMACENES	1
BODEGAS MACHALA	ALMACENES	1
BODEGAS MANTA	ALMACENES	1
BODEGAS MILAGRO	ALMACENES	1
BODEGAS PORTOVIEJO	ALMACENES	1
BODEGAS QUEVEDO	ALMACENES	1
BODEGAS QUITO	ALMACENES	11
	PUERTA A PUERTA	5
BODEGAS STO. DOMINGO	ALMACENES	1
BODEGAS VENTANAS	ALMACENES	1
TOTAL PAÍS		48

Área	# Personal	Participación
ADMINISTRACION	200	22,9%
ALMACENES	394	45,2%
PUERTA A PUERTA	278	31,9%
TOTAL	872	100,0%



	miles USD	% Activos
ACTIVOS	34.942	100%
PASIVOS	21.922	62,7%
PATRIMONIO	13.021	37,3%

Temas relevantes:

- A finales del año 2.006 el Directorio de ICESA ORVE S.A. aprueba la compra venta del negocio de la empresa ALMACENES JAPON S. A., por lo que tanto activos y pasivos, a final del periodo indicado, se trasladan a esta empresa. Lo indicado ya se refleja en los Balances de cierre de la compañía.
- La administración de ambas empresas se centraliza en Quito, a cargo del Presidente Ejecutivo de ICESA ORVE S. A. a partir del 29 de diciembre.

Expectativas 2.007

- Para el nuevo periodo, 2.007, las expectativas están centradas en lograr economías de escala, al consolidar todas las tareas de back-office, comerciales y financieras; de las marcas ALMACENES JAPON y ORVE HOGAR, en ICESA S. A. lo que permitirá reducir considerablemente los costos operativos y aumentar los márgenes comerciales; mejorando por consecuencia la rentabilidad del negocio.
- Respecto a los nombres comerciales: ALMACENES JAPON y ORVE HOGAR, su permanencia dependerá del plan comercial a establecerse, donde se explote su cobertura y reconocimiento en cada región del país.

Atentamente,


Héctor Gonzalo Martínez

PRESIDENTE EJECUTIVO

ICESA ORVE S. A.

