

## **INFORME DEL GERENTE GENERAL DE GARISA S.A. CORRESPONDIENTE AL EJERCICIO ECONOMICO DEL AÑO 2006.**

Como podemos apreciar del Balance General y del Estado de Resultados correspondiente al año 2006, la actividad de la empresa se ve constreñida a ventas muy puntuales con clientes cautivos.

La situación económico-política del país hizo que la Gerencia apoyada por la Junta de Accionistas de la empresa, mantenga un compas de espera durante el año 2006 hasta conocer quienes serian los candidatos finalistas en la contienda electoral y que programas de gobierno proponian a los ecuatorianos para solucionar los grandes y graves problemas que aquejaban a la economía ecuatoriana. Así fue, que esperamos hasta las postrimerías del año sin que hasta la asunción al poder del candidato ungido, podamos conocer a ciencia cierta que iba a hacer frente a temas de tanta importancia para la empresa ecuatoriana, como son: tasas de interés, flexibilidad laboral, unificación salarial, seguridad social, fondos de pensiones, etc.

### **Area Administrativa –Financiera**

Hemos mantenido una política conservadora en esta area, eximiéndonos de la contratación de nuevo personal, así como, de contraer obligaciones con el sistema financiero. Esto nos ha permitido tener pasivos bajos que pueden ser cubiertos con facilidad a pesar de una contracción severa en las ventas.

### **Area de Ventas y Mercadeo**

Afortunadamente la empresa cuenta con algunos años en el mercado lo que ha significado que la confianza de algunos de sus clientes le ha permitido realizar ventas como para soportar el nivel de gastos que tuvo durante este periodo. En el area de mercadeo se ha conversado con nuestras representadas del exterior con la finalidad de realizar una tarea de mercadeo focalizada a nuestros clientes potenciales, a través de seminarios, folleteria, viajes a ferias y visitas a las instalaciones de las fabricas.

### **Area Inmobiliaria**

Por la incertidumbre que existe en el país se ha procurado no realizar negocios en este campo pero si tratar de mantener algunos bienes inmuebles con proyección a enajenarlos en el futuro y, de esta manera, darle la liquidez que requiere para emprender en nuevos proyectos.

### **Area de Representaciones**

En esta area se realizaron los pocos negocios que sirvieron para sostener laq empresa durante este periodo. En el 2007, una vez que se haya aclarado el panorama economico político, se tomara nuevas lineas de representación para lo cual se requerira el concurso del personal necesario para manejar y proyectar las ventas de las mencionadas lineas..

Perspectivas para el ano 2007

Consideramos, que si la situación se estabiliza en el pais y encontramos directrices claras podremos incrementar nuestro nivel de ventas, asi como, enfilar nuestras acciones a la parte industrial que es un proyecto largamente anhelado por los accionistas de la empresa.

Esto es en resumen lo que ha sucedido en el ano 2002 y nuestras proyecciones para el ano 2003.

Atentamente,

  
Ing. Martin T. Lenk  
GERENTE GENERAL

INFORME DEL PRESIDENTE DE "GARISA" S. A.  
CORRESPONDIENTE AL EJERCICIO ECONOMICO DEL AÑO 2006.

El año 2006 se caracterizo por el escepticismo de los agentes economicos frente a un gobierno que sabia que iba a hacer pero la mayor parte de los ciudadanos no lo sabian, que desconociamos que rumbo va a tomar.

Esto, como es lógico, no permitio un desarrollo del area de representaciones que se limito a vender repuestos, tareas de reparación y calibración de las maquinas de ensayo de materiales marca "Tinius Olsen" Asi como el de insumos para el sostenimiento de las empresas.

Al darle el Gobierno negar al ingreso del Ecuador en el Tratado de Libre Comercio, considero, que las perspectivas no van a mejorar notablemente para las representaciones no solamente en la venta de bienes de capital sino en el impulso de programas de control de calidad a traves del contingente que puedan prestar técnicos extranjeros.

El año 2006 fue de sostenimiento de la empresa, lamentablemente, he tenido que utilizar este termino en algunos informes sobre ejercicios economicos anteriores, pero la inestabilidad política y economica de este país impide que podamos hacer proyecciones a largo plazo y, mas bien, trabajamos de acuerdo a las fluctuaciones y vaivenes del mercado, siendo la nuestra, básicamente una empresa de servicios.

En el area inmobiliaria, considero, que se deben reemplazar algunos bienes inmuebles por otros mas modernos, el Gerente General debe obligadamente pedir autorización a la Presidencia para poder efectuar cualquier negociación en este sentido.

PERSPECTIVAS DE "GARISA" S. A. EN EL MEDIANO PLAZO.

La Empresa puede tener un repunte interesante en el mediano plazo, como lo exprese en párrafos anteriores, por el no ingreso de nuestro país al TLC lo que significara que las empresas que han venido trabajando con nosotros no utilicen nuestra infraestructura y contactos para ampliar sus operaciones y nos refieran a otras empresas que deseen ingresar al mercado ecuatoriano pero tienen cierta desconfianza de los intermediarios comerciales.

El año 2007 sera determinante para el crecimiento de la empresa si seguimos actuando con la caucion y conservatismo en las inversiones que realizamos pero, mejorando sustancialmente nuestra infraestructura de servicios y siendo mas agresivos en el campo inmobiliario.

Muchas gracias,



ECONOMISTA LIGIA MEDINA DE QUINTANA  
PRESIDENTA EJECUTIVA  
"GARISA" S. A.