LIPEQSA

SOLUCIONES QUIMICAS PRODUCTIVAS

Quito D. M., Marzo 1 del 2007

A los Señores Accionistas y Miembros del Directorio de
LIPEQ S. A.

Como Gerente General de Lipeq S. A., y con el objeto de dar cumplimiento a las disposiciones de la Superintendencia de Compañías y de los estatutos de la empresa, me permito presentar a ustedes el informe de actividades de la compañía correspondiente al ejercicio económico 2006:

ENTORNO ECONOMICO DEL PAIS

El 2006, se caracterizó por ser un año relativamente estable en el aspecto económico. Si bien fue un año electoral con las incertidumbres propias de estos procesos, los indicadores macroecómicos tuvieron mejoría en relación al año anterior. El PIB creció en 4.3% frente a un 3.6% y 6% registrados en el 2005 y 2004, respectivamente. Los niveles de desocupación y subocupación registraron en diciembre los niveles más bajos del año, registrándose en 9.03% y 10.73% en su orden La inflación se ubicó en el índice de 2.87 % frente a los promedios de 2% y 4.37% de los años 2005 y 2004.

En el sector petrolero, la participación del Estado en la producción total hasta noviembre alcanzó un promedio de 53%, como consecuencia de la inclusión del bloque 15 y otros campos, lo cual fue superior al 37% registrado en el 2005, sin embargo, no se pueden desconocer las dificultades administrativas y operativas que experimenta la estatal petrolera para desarrollar sus programas de explotación.

Las perspectivas para el año 2007 son inciertas, por la elección de un nuevo presidente, la posible eliminación de las preferencias arancelarias por parte de Estados Unidos y las reformas anunciadas por el nuevo gobierno. El riesgo país empezó en enero con 920 puntos, el mayor alcanzado en comparación con el año anterior.

SITUACIÓN DE LA EMPRESA

Marco Comparativo del año 2006 con respecto al 2005

Durante el año 2006, logramos un incremento en ventas de 75% con relación al año anterior, y un cumplimiento del presupuesto del año en 110%. No conseguimos el cumplimiento del porcentaje estimado de costo de ventas que pasó de 65%, el año anterior a 70% en este año. El indicado incremento lo conseguimos a través de mayores ventas hacia el sector petrolero privado.

En cuanto a los gastos del año, tuvieron en general un incremento de 90% con relación al año anterior. Analizando por tipo, los gastos de administración disminuyeron en un 5% en relación al año anterior y representan a su vez un 5% en relación a total de ventas del año.

Oficina Quito: Calle D, Casa N63-253 y Nazacota Puento, sector El Rosario
Telefax: (593-2) 2532 351 • 2596 801 • Cel.: 09 9707136
e-mail: carrerab@lipesa.com.ve • ricoj@lipesa.com.ve • garisa@uio.satnet.net

Los gastos de venta, en cambio, sufrieron un incremento de 243%, debido a los siguientes factores:

- Incorporación de una persona en el área de ventas para el desarrollo de nuevas líneas de servicios.
- Inversiones en pruebas en dos clientes importantes del área de petróleos, las cuales esperamos que se cristalicen y den resultados a partir de este año.

Indicadores Financieros del 2006

Razones de Liquidez

	2006	2005
Indice de Solvencia	1.16	1.32
Prueba Acida	0.54	0.76
Capital de Trabajo	US$ 121.129	US$ 142.388

Ha existido un desmejoramiento en las razones de liquidez en relación al año anterior, originados básicamente por un incremento de cuentas por cobrar y especialmente de inventarios en relación con los saldos del año anterior.

Razones de Actividad

	2006	2005
Rotación de cartera	3.84 (91 días)	3.81 (94 días)
Rotación de Activos	1.41	1.33

El índice de rotación de activos se mantiene con relación al año 2005. Los días de cartera han disminuido ligeramente. La calidad de la cartera es sana, de modo que este año no hemos necesitado realizar ningún incremento en provisión para incobrables y nuestra meta va a ser reducir el periodo de cobro a 60 días

Razón de Endeudamiento

	2006	2005
Pasivo sobre Activo Total	82%	74%

Hemos tenido una disminución de 8% en nuestra posición de endeudamiento con relación con el año anterior.

Razones de Rentabilidad

	2006	2005
Margen Bruto	30%	35%
Utilidad Operacional	0.4%	7.4%
Resultado Neto	0.1%	7%

Igualmente tuvimos un desmejoramiento en los índices de rentabilidad, como resultado de los incrementos en gastos de ventas mencionados en los párrafos iniciales de este informe

ESTIMACIONES PARA EL PROXIMO AÑO

Tal como se indicó anteriormente, esperamos que este año mejoremos sustancialmente nuestras ventas con la incorporación del nuevo gerente de desarrollo y mercadeo. En tal virtud nuestras proyecciones para el año 2007, son las siguientes:

-	Ventas	US$ 1.800,000
-	Utilidad Bruta	US$ 738.000
-	Margen Bruto	41%
-	Gastos de Venta	US$ 486.293
-	Gastos Administrativos	US$ 114.144
-	Utilidad Operativa	US$ 134.563
-	Utilidad Neta	US$ 129.968

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.

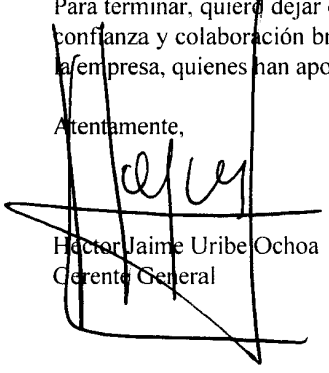
ASPECTOS ADMINISTRATIVOS, LABORALES Y LEGALES

En el ámbito administrativo y operacional no se ha suscitado ningún cambio adicional a lo informado en párrafos anteriores, por tanto nuestra estructura se mantiene según se indica:

- Ingeniero Héctor Jaime Uribe como gerente general.
- Se mantiene el modelo de Outsourcing en lo que corresponde al manejo administrativo y contable a través de la compañía Garisa S. A.
- El manejo de bodegas y servicio de maquila se encuentra tercerizado con la compañía QCT.

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,



Héctor Jaime Uribe Ochoa
Gerente General