

## INFORME DE GERENCIA DEL 2006

Señores  
ACCIONISTAS DE MANIFOLD S.A.  
Presente. –

La compañía en el año 2006, ha incrementar sus ventas, en relación con el año 2005, a pesar de continuar con la inestabilidad financiera y económica, internamente en la empresa. Este incremento se ha dado por las gestiones de ventas que se ha realizado implicando también un incremento en los costos, pero se continúa con el financiamiento de estas ventas que en su mayoría corresponde al de los proveedores.

Las cifras indicadas en el estado financiero da muestra, del movimiento económico de la compañía que ha tenido en este año.

A continuación pongo a consideración de ustedes el siguiente informe:

MANIFOLD S.A. en el año 2006 tiene un índice de solvencia de 0,94 indica que ha existido una incrementado en comparación del año anterior. Además este índice se da en ese sentido por cuanto la actividad de la empresa no permite mantener un inventario de materiales, sino más bien efectuamos ventas bajo pedido y para cumplir con las obligaciones solicitamos recursos de financiamiento directo de proveedores y en algunos casos a terceros, claro con las condiciones que nos establecen para proveernos de los materiales y entregar a los clientes.

Con respecto al índice de endeudamiento en este año se ha dado una disminución considerable en la siguiente relación de 1.16 a 1.06, esta disminución es el reflejo de las gestiones de ventas con lo cual se ha podido ir cubriendo parte de los costos financiero, la utilidad del ejercicio en relación de año anterior es por el mismo echo del incremento de las ventas y la cancelación de varias deudas que mantenía la empresa.

MANIFOLD con el afán de incrementar y tratar de llegar al sitial que le corresponde ha establecido una estrategia de ventas, con lo cual se ha logrado el objetivo, pero sin embargo la momento de obtener algunas ordenes de compra, y siendo que en este año ha existido el incremento de las ventas, se ha requerido de mayor capital de trabajo y financiamiento de los proveedores, el financiamiento continuara como un costo para la compañía. Al no tener una liquidez sostenible, no podemos cumplir con el pago oportuno de nuestras deudas, lo que también implica un costo en el interés financiero del proveedor.

Con los antecedentes anteriores podemos observar que la empresa continua tratando de llegar al sitial que le corresponde.

Atentamente,

  
Ing. William Amores

