



Representaciones - Asesoramiento S.A.

Pedro Freile N64-55 y Juan Figueroa
Telf.: 2537768 Telefax: 2537765 Celular: 099238209
E-mail: reeddyor@andinanet.net
E-mail: reeddyor@yahoo.es
QUITO - ECUADOR

Quito, a 13 de marzo del 2.007

Señores
ACCIONISTAS DE LA COMPAÑÍA
REEDDYOR REPRESENTACIONES ASESORAMIENTOS S.A.
Presente.-

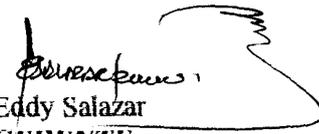
INFORME DEL GERENTE DEL EJERCICIO ECONOMICO 2006

Siendo el objetivo primordial de incrementar las ventas y dar a los clientes asesoramiento e instrucción sobre el producto y mantenimiento de las maquinas industriales, Obtuvimos buenos resultados ya que nuestros productos se afianzaron dentro del mercado logrando así la cantidad \$ 204.121.99 de ventas en este año, estableciendo una relación con el año anterior se vendió el valor de \$ 174.847.48 tenemos un porcentaje de aumento de 16.74 % que relativamente es un éxito debido a la política que vive País, el porcentaje de aumento en ventas con relación al año anterior al 2005 disminuye al 50%, esto es debido a que hay también nuevas comercializadoras, distribuidoras e importadoras; la utilidad obtenida de \$ 6.110.15, representa un porcentaje de 2.99 % de utilidad neta sobre las ventas. La situación financiera al cierre del ejercicio es buena debido a que el activo corriente refleja un valor de \$ 43.063.52 que corresponde a la cuenta de Caja Bancos \$ 4990.64 a Cuentas Por Cobrar \$38072.88 la misma que es una cartera recuperable en su totalidad en 30 días, además tenemos crédito con las Tarjetas de Crédito cuyo cupo nos permite agilizar las compras y poder entregar a los clientes a la brevedad posible, y el préstamo de Accionista por el valor de \$ 13.000.00, con plazo de cinco años par el pago lo que nos permite tener mayor liquidez.

OBJETIVOS PARA EL PROXIMO AÑO

Debemos seguir con el porcentaje de aumento de ventas del año 2006, tener contacto con el exterior y poder realizar importaciones, obtener una distribución exclusiva de un producto de consumo masivo. Seguir con los cursos de conocimiento de nuestro producto además incentivar al cliente ofreciendo mayores descuentos. Dar mayor prioridad al mantenimiento industrial.

Atentamente,


Eddy Salazar
GERENTE