



51193

FRISONEX

FRISON IMPORTADORA EXPORTADORA Cía. Ltda.

Quito, 12 de abril del 2007

Señores:
SOCIOS
Quito**I N F O R M E D E G E R E N T E**

De mi consideración

1.1 Cumplimiento de objetivos previstos para el ejercicio económico materia del informe .

Luego de haber finalizado el ejercicio económico 2006 con todos los problemas y cambios que tuvo el País por el proceso electoral para elegir al nuevo Presidente y todas las incertidumbres que esto acarrea y que al igual que a todas las demás empresas del País no sabíamos a ciencia cierta cual iba a ser el destino de nuestra Patria y por los problemas políticos que se vivieron tanto durante el proceso de elecciones como posteriormente, la Empresa terminó el año 2006 de la mejor manera . Por consiguiente cumpla con un requerimiento de la Superintendencia de Compañías y presento ante ustedes mi informe de labores como Gerente durante el ejercicio económico 2006 al frente de FRISONEX COMPAÑÍA LIMITADA.

Durante el año 2006 la devaluación del dólar frente al Euro siguió en aumento y es así que fijamos una cotización estándar de \$ 1.35 por cada EURO, para liquidar nuestras Importaciones. Con esta cotización nos hemos cubierto por variaciones que se tuvo durante el transcurso del año.

Los precios de los productos se mantuvieron y no se hizo revisiones para fijar nuevos precios de los productos.

Las obligaciones con nuestros proveedores en el exterior fueron canceladas oportunamente y en muchas ocasiones aprovechando la variación del Euro .

1.2 Cumplimiento de las disposiciones de la Junta General y el Directorio

Todas las disposiciones indicadas por la Dirección de la Empresa tendientes a mejorar la imagen de la Empresa se cumplieron oportunamente.

1.3 Información sobre hechos extraordinarios producidos durante el ejercicio, en el ámbito administrativo, laboral y legalE-mail: frisonex@uio.satnet.net

R.U.C.:1791241339001

CALLE LA TIERRA No. E8-21 Y AV. DE LOS SHYRIS P.O. BOX 17-17-1413
TELF.: (593-2) 243 3550 FAX: (593-2) 225-0392 QUITO - ECUADOR

El año 2006 para el País era de un proceso electoral que de una u otra forma alteraba la economía del País , no se sabía a ciencia cierta quienes iban a ganar en las elecciones, la lista de candidatos fue la más numerosa que se ha registrado en toda la historia del País este acto afecto en alguna medida al movimiento económico de nuestra Empresa ya que muchas Empresas del Estado no adquirieron nuestro productos en la forma como lo venían haciendo en años anteriores hasta no saber cual sería el resultado de las elecciones. Con la elección del nuevo mandatario esperamos que la economía del País opere de la mejor forma que las inversiones entren y que haya una buena estabilidad, pese a la recesión económica que se vive en los primeros meses del año 2007.

La empresa se ha afirmado en sus líneas de ventas y ha incrementado otras, también en este período se ha vendido un buen número de equipos, para lo cual ha tenido que preparar el personal especialmente en la línea HUMAN a fin de que atiendan a los clientes en el manejo de los mismos, como en años anteriores la Empresa se ha preocupado en dar capacitación a todos sus empleados. Sin embargo la recuperación de cartera de clientes del Sector Público es muy larga, afectando la liquidez y rentabilidad de la Compañía.

Como en toda actividad empresarial han ocurrido cambios de personal por motivos de diversa índole, especialmente en el área de ventas, estas rotaciones nos ocasionan pérdida de tiempo, dinero y ventas.

En lo referente al pago de obligaciones tanto con el IESS, SRI y otras Instituciones del sector Público, estas han sido cumplidas en forma oportuna, no se han pagado ni intereses ni multas por atrasos, también se han atendido oportunamente algunos requerimientos adicionales que nos han solicitado algunos organismos del Estado , se ha cumplido todos los requerimientos de Ley incluso las de Propiedad Intelectual y de Registros Sanitarios .

En el presente ejercicio se continuó con la implementación del sistema integrado de gestión FLEXILINE , con la colaboración de la Empresa Alsaflex y se pudo obtener información para presentación de Balances, control de los inventarios , control de los clientes, se han incrementado varios sistemas de información para Gerencia. Se hizo una depuración de la cartera, se empezó a preparar las comisiones del personal de ventas directamente del sistema. Adicionalmente sirvió de gran ayuda en la preparación del anexo transaccional solicitado por el S.R..I.

Las obligaciones con los empleados han sido cumplidas oportunamente, no se ha dejado de pagar sueldos, comisiones y otros beneficios de los trabajadores por falta de liquidez, se ha establecido que la primera prioridad es la obligación relacionada con los empleados y trabajadores, así como con los proveedores nacionales y extranjeros.

En lo referente al trato con los proveedores tanto locales como del exterior, este ha sido oportuno, siempre se cumplió con los términos de los acuerdos de pago. Se realizó cambio de la empresa encargada de realizar la auditoría anual de la Empresa, para este ejercicio se contrato a Nuñez Serrano & Asociados Cia. Ltda.

Se ha tenido que hacer varios viajes al exterior para consolidar nuestras buenas relaciones comerciales con los proveedores del exterior, evaluar nueva mercadería y consolidar condiciones para poder operar.

Se ha cumplido oportunamente con el Produbanco en los pagos por los préstamos recibidos, se han cancelado unos y se han renovado otros sin ningún problema, nuestra línea de crédito con el Banco es buena.

1.4 Situación financiera de la Compañía al cierre del ejercicio y de los resultados anuales, comparados con los del ejercicio precedente.

El monto de ventas del año 2006 se incremento en un 3.48 % en relación a las del año 2005 el costo de ventas fue bien controlado se tuvo una mejora en relación al año anterior en cambio los gastos de administración y ventas en cambio tuvieron un mayor incremento lo cual repercutió en el resultado final , se obtuvo una utilidad del ejercicio antes de distribución a trabajadores e impuestos de \$ 164.126.54 a pesar de que se tuvo un monto considerable de productos caducados que se tuvieron que dar de baja debido a la corta fecha de caducidad (productos bioquímicos).

A continuación presento a ustedes el siguiente cuadro comparativo de resultados entre los periodos 2005 y 2006, donde se puede apreciar el incremento que se ha tenido en las ventas en el período 2006, también ha existido una variación en los porcentajes tanto de costo de ventas como de los gastos.

	2005		2006		VARIACION
VENTAS CON TARIFA 12%	2,134,889.70	47.15%	2,219,780.47	46.71%	3.98%
VENTAS CON TARIFA 0 %	2,310,115.50	51.02%	2,380,082.78	50.08%	3.03%
INGRESOS NO OPERACIONALES	82,771.96	1.83%	152,835.57	3.22%	84.65%
TOTAL INGRESOS	4,527,777.16	100.00%	4,752,698.82	100.00%	4.97%
COSTO DE VENTAS	2,556,906.61		2,512,298.47		-1.74%
Porcentaje con relación a la ventas	55.59%		54.62%		
UTILIDAD BRUTA	1,888,098.59		2,087,564.78		10.56%
Porcentaje con relación a la ventas	41.05%		45.38%		
GASTOS DE ADMINISTRACION Y VENTAS	1,786,134.31		2,076,273.81		16.24%
Porcentaje con relación a la ventas	38.83%		45.14%		
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS Y 15%	184,736.24		164,126.54		-11.16%
	4.02%		3.57%		

Como en años anteriores hemos sufrido de falta de liquidez debido a la lenta recuperación de la cartera, para cubrir esta deficiencia se ha tenido que recurrir a préstamos de los socios, y también con Instituciones Financieras concretamente con el PRODUBANCO.

1.5 Propuesta sobre el destino de las utilidades obtenidas en el ejercicio económico.

Propongo que de las utilidades se haga una inversión para aumento de capital y luego de pagar a trabajadores, Impuesto a la Renta y la provisión correspondiente para reserva legal, se realice un traspaso a la cuenta DIVIDENDOS el saldo que quede, el mismo que se cancelará a los socios en el transcurso del año 2007, de acuerdo a las disponibilidades económicas que se tengan.

La Empresa destinará como mínimo \$ 100.000 de sus utilidades en el año 2006 para aumento de capital.

Concluyó mi informe agradeciendo a los señores socios por haber confiado en mí para estar al frente de la Empresa, espero mejorar en el 2007 todo lo que ha hecho en el año precedente y que con el nuevo Presidente las cosas cambien en beneficio del País

Atentamente,



Lcda. Consuelo de Frison
GERENTE GENERAL