

51877

**INFORME DEL GERENTE A LA ASAMBLEA GENERAL DE ACCIONISTAS
DE DIMERON CIA. LTDA. POR EL EJERCICIO DE 2006**

Señores Accionistas:

Con el fin de dar cumplimiento con las disposiciones establecidas en la Ley de Compañías y su Reglamento, en calidad de Gerente de la Compañía DIMERON CIA. LTDA., tengo a bien someter a consideración de la honorable Junta General Ordinaria de Accionistas el presente informe por el ejercicio concluido al 31 de Diciembre de 2006.

A.- CONSIDERACIONES GENERALES:

Para empezar debo manifestar que en el ejercicio económico 2006, así como los años que le precedieron han sido difíciles para todo el país, para el sector empresarial en general y en particular para nuestro sector, debido a los factores que pude resumirse en los siguientes:

1. - Acontecimientos especialmente de carácter político, tanto de acción como falta de decisión han sido los factores que han gravitado negativamente sobre las inversiones.
2. - La falta de una política de Estado sobre las inversiones provocó un estancamiento de la producción, aumento del desempleo y como consecuencia de ello un notable crecimiento de la pobreza y delincuencia.
3. - Las ventas es decir los ingresos anuales en el 2006 aumentaron en relación a los ingresos obtenidos en el 2005.
4. - Las ventas como en años anteriores estuvo dirigida tanto al sector público como privado, teniendo graves problemas en la recuperación de cartera vencida del sector público.
5. - Por falta de una correcta administración y control no se pudo lograr los objetivos, a consecuencia de esto no se obtuvo las utilidades deseadas.

B.- RESULTADOS FINANCIEROS DEL EJERCICIO

Este informe analiza los Estados Financieros cortados al 31 de Diciembre de 2006, para determinar la situación patrimonial de la Empresa, los coeficientes de rentabilidad para así llegar a las conclusiones y determinar las recomendaciones tendientes a evaluar la gestión de la administración.

1. - OBJETIVOS

De los resultados obtenidos en el presente ejercicio se puede destacar que los objetivos propuestos en cuanto a las ventas diríamos que se han logrado, pues los ingresos se han registrado en el orden de los 696.892,74 dólares, con un costo de ventas de 591.967,63 dólares que alcanzaron a cubrir el elevado crecimiento del rubro de gastos sobre todo en lo que tiene que ver con el rubro de costos de ventas, así como los gastos administrativos y de comercialización, cabe mencionar que los rubros más elevados dentro de los gastos de ventas es de transporte y servicios básicos.

C.- ANALISIS DE LA SITUACION FINANCIERA

Se ha efectuado el análisis correspondiente al ejercicio terminado al 31 de Diciembre de 2006 a base de la interpretación de los Estados Financieros presentados:

PERIODO FISCAL DEL 01 - ENERO - 06 AL 31- DICIEMBRE - 06

1. -INDICE DE SOLVENCIA:

	2006	
Activo Corriente	120.755,93	
.....		0.85
Pasivos Corrientes	141.822,61	

De acuerdo a la naturaleza de las actividades que realiza la empresa este índice significa la capacidad potencial y financiera a corto plazo, este índice puede ser hasta el valor de la unidad siendo el más óptimo el de 1.5, en nuestro caso el índice de 0.85 es un valor que refleja iliquidez, ya que tenemos 85 centavos por cada dólar de deuda.

2. - INDICE DE LIQUIDEZ INMEDIATA:

	2006	
Caja-Bancos		
.....		= 0.00
Pasivos Corrientes	141.822,61	

A su vez la estructura del pasivo y patrimonio es la siguiente:

	2006	%
Pasivo Corriente	141.822,61	80.26
Pasivo no Corriente	4.966,81	2.81
Patrimonio	29.905,61	16.93
Pasivo y Patrimonio	176.695,03	100,00

D.- RECOMENDACIONES

- Mi propuesta con relación a la gestión para el 2007 será de tratar de buscar una vía acertada para promocionar e incrementar las ventas, realizando un profundo estudio de mercado, incrementando vendedores en la ciudad de Quito para poder competir en cuanto a calidad y precios ya que cada día se hace más difícil competir en el mercado y aún más tomando en consideración el incremento de la competencia
- Controlar los rubros de costos de ventas así como gastos generales y de comercialización.
- Lograr un estricto control en el departamento de ventas a fin de mejorar su gestión en la política de cobros
- Promover una política agresiva en cuanto a la recuperación eficiente y oportuna de la cartera vencida, renegociar los plazos con los nuevos clientes así como lograr una eficiencia en la producción con el fin de lograr la entrega oportuna de los pedidos de nuestros clientes

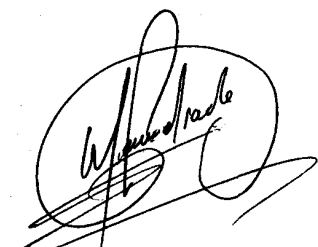
E.- CONCLUSIONES

Si bien el año 2006 constituyó para la empresa un año bastante difícil no hubo pérdidas, por lo contrario la poca utilidad permitió tener una visión más amplia y objetivos

muchos más claros donde todos aunemos esfuerzos para ubicar a la empresa en un mejor sitio y obtener mejores utilidades.

Con la seguridad que mi gestión administrativa realizada en el presente ejercicio cumple con los requerimientos de la Honorable Junta, cumplo en expresarles mis agradecimientos por la confianza depositada en mi persona y espero que en el ejercicio que viene logremos que nuestros objetivos proyectados se cumplan en el 100%.

Atentamente,



YOLANDA ANDRADE GUERRA
GERENTE GENERAL