

Resnick S.A.

Cambiando tu estilo de vida

INFORME DEL GERENTE

QUITO, 29 DE MARZO DEL 2.007

Señores Socios:

Pongo a su consideración el siguiente informe de la gestión realizada durante el período comprendido entre Enero y Diciembre del 2.006

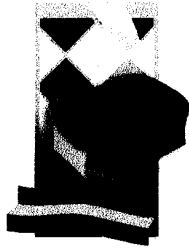
A.- El año 2.006 ha sido lleno de inestabilidad e incertidumbre pues el país entró en el proceso de elecciones para presidente originando expectativas en la política económica y social. Esta situación ha significado un decrecimiento de los indicadores internacionales trayendo como consecuencia el incremento del riesgo país, y en general de los indicadores macroeconómicos. Ante esta situación la inversión privada disminuyó afectando el movimiento de la actividad empresarial tanto en ventas como en acceso al crédito, pues las tasas activas alcanzaron niveles del 12% .

La subida de los precios del petróleo dieron como consecuencia el incremento del costo de las materias primas utilizadas en nuestro proceso de fabricación incrementando el costo de producción sin poder compensar este incremento en el precio de venta que por la competencia ha debido mantenerse en niveles bajos.

Los resultados del ejercicio 2.006 tomando en consideración el contexto previamente descrito no fueron halagadores. Sin embargo, se ha insistido en impulsar las ventas para tratar de lograr un flujo de efectivo adecuado que nos ayude a solventar las operaciones de la planta. Debo destacar que los resultados de los primer trimestre del 2.007 han sido positivos.

OBJETIVOS EN PRODUCCION.- Durante el año 2.006 se mejoró la calidad de la producción con la contratación de personal calificado y con experiencia en el campo de la fibra. Se logró establecer un control sobre inventarios y producción permitiendo así tener control sobre los costos de fabricación. Se han realizado varias importaciones de equipos que han sido necesarios para abastecer la demanda de los clientes.

Sin embargo debido a los problemas ocasionados por la fallas en estos equipos (conjunto preludio, casas condado) mismas que fueron reportadas oportunamente a



Resnick S.A.

Cambiando tu estilo de vida

Hidro Air y a Jaime Moreno, las ventas proyectadas no se cumplieron en un 100%, adicionalmente se incurrieron en gastos no previstos que incrementaron el costo.

Ante esta situación se vio la necesidad de reforzar el equipo de ventas a través de Benalcázar Consulting Group Sistem, con quienes se han venido planificando estrategias de ventas que permitan posicionar el producto en el mercado, en tal virtud, se han visitado constructores, distribuidores tanto en Quito como en ciudades tales como Ibarra y Ambato.

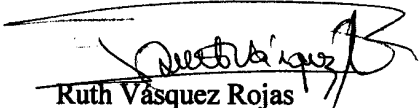
El resultado de esta gestión ha sido el tener una cartera de clientes que nos esta aportando una base de facturación, entre, estos están Conmaco, Acons, Maconsvi, El constructor, Davce, Darmec, Mafersa, Construcciones 2.000.

Como apoyo a la gestión de ventas se ha invertido en publicidad entregando baners, afiches, trípticos así como productos realizados en fibra y tinas de hidromasaje para su exhibición, respaldados con un contrato de arrendamiento de muestras. Cabe recalcar que para armar esta estrategia se han realizado grandes esfuerzos pues tenemos limitaciones en la parte económica.

Adicionalmente Benalcázar Consulting Group como parte de la estrategia invirtió en un local de exhibición que ha permitido el interesar tanto a constructores como distribuidores en los productos de Resnick.

En la parte contable-financiera, se ha puesto énfasis en la elaboración mensual de los estados financieros, herramientas claves para la toma de decisiones pues en ellos se reflejan todos los movimientos de la empresa. Estos estados financieros están debidamente respaldados por todos los documentos legalizados, los cuales se encuentran en sus respectivos archivos. Con toda esta información se ha logrado establecer simulaciones que ayudan a definir las estrategias tanto en costos como en ventas.

Atentamente,


Ruth Vásquez Rojas
GERENTE GENERAL

