

Quito, 30 de julio de 2007

Señores:
Accionistas "ARRIENCO S.A."
Ciudad.-



De mi consideración:

Una vez concluidos los Estados Financieros correspondientes al ejercicio fiscal del año 2006, pongo a consideración y conocimiento de ustedes el siguiente informe que detalle los asuntos más relevantes del período:

Entorno Económico – Político – Social

El año 2006 el Gobierno saliente del Ecuador, tomó decisiones trascendentales para el entorno del país, entre los cuales se puede destacar y que afectó de sobre manera las actividades de la empresa: la "Caducidad del Contrato con Occidental Exploration & Production Co. OXY". Al terminar este contrato se paró todas las operaciones que tenían en el Ecuador, y por ende la terminación de contratos de arriendo de menajes de sus funcionarios.

Por esta terminación, a Septiembre del 2006 la empresa disminuyó su facturación por ventas en un 35%, y que además produjo un efecto dominó con otros clientes. Llegando a final del año a una disminución total del 42%.

A las actividades de la empresa le afectan sobre manera, las decisiones gubernamentales a corto, mediano o largo plazo y principalmente temas de inversión de procedencia internacional, por lo que la elección del nuevo Presidente de la República, Econ. Rafael Correa, creó y sumó una incertidumbre a la estabilidad y proyectos de la empresa, por su discurso del "Socialismo del Siglo XXI" que no aclara.

Entorno Interno.

Nos hemos mantenido y fortalecidos en la organización de nuestra empresa con una planificación acertada, una estructura orgánica idónea para que la compañía mejore procesos internos y sus controles con el fin darle una mejor productividad y proyección a largo plazo.

A pesar de la fuerte inestabilidad la Unidad de Negocio "Menajes" es considerada nuestra actividad principal, la satisfacción de nuestros clientes ha sido, es y será nuestra mejor carta de presentación. Hemos mantenido el negocio de telas de alta costura y lencería "Seda y Algodón", y finalmente la Unidad "Fashion Café" se ha estabilizado en su primer año completo de funcionamiento.

Siguiendo con nuestra tradición de mejoramiento continuo, de dinamizar la actividad del negocio y sobre todo de alcanzar los niveles de venta perdidos estamos realizando fuertes investigaciones para incursionar en nuevos mercados, realizar alianzas estratégicas e invertir en Activos Inmuebles.

Resultados

Los resultados económicos del año 2.006 arrojaron una pérdida US\$ 5,580,96 lo que representa un decrecimiento de 0.89% con respecto a los ingresos y que si embargo es menor en comparación al año 2005 que fue de \$10,241.01. Este resultado económico hubiera sido mayor si no hubiéramos invertido y explorado en los nuevos negocios mencionados anteriormente.

Eso ha sido tradición en la empresa, con la mira puesta en al diversificación a fin de reducir los riesgos que significan las influencias fuera de nuestro control a que está sujeta nuestra actividad principal.

Planes Futuros.

Para el 2.007 nos hemos comprometido que ha partir del análisis del balance del 2.006 realizar las siguientes actividades:

1.- Realizar una reingeniería de todas las estructuras de la empresa:

- a. Administrativa
- b. Operativa
- c. Marketing Publicidad y
- d. Ventas

Con esta acción buscaremos equilibrar la balanza de los ingresos perdidos, frente a los egresos actuales y aprovechar de manera eficaz los recursos materiales y humanos disponibles

2.- Estamos seguros que adquirir un local propio es fundamental para la actividad del negocio, con lo que mejoraremos en todas las líneas de proceso de comercialización, cuyas cuotas de financiamiento serán fácilmente cubiertas por los pagos mensuales de arriendo que se realizan actualmente.

revisado

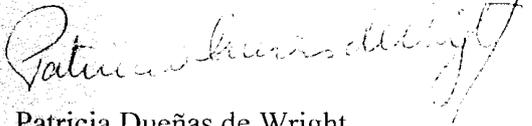
3.- Realizar alianzas estratégicas con empresas nacionales e internacionales relacionadas al giro del negocio de menajes, para abrir nuestra frontera de clientes tradicionales.

4.- Concretar un plan agresivo de Marketing y Publicidad con personal capacitado y de experiencia reconocida, con el objetivo de dar a conocer las ventajas y comodidades de nuestro servicio.

5. Finalmente la creación de una interface para el cálculo automatizado de los precios de venta de arriendo con un inventario actualizado, costos y años de vida reales de los muebles existentes ayudará a agilizar el proceso de ventas, e integrando además procesos operativos, administrativos, contables, etc.

Seguiremos manteniendo nuestro objetivo de mejorar diariamente nuestra gestión Operativa y Financiera a fin de lograr mayor productividad, eficiencia, rentabilidad y liquidez a final de cada año.

Atentamente,



Patricia Dueñas de Wright
Gerente General
ARRIENCO S.A.