IRIARCO S.A.

87631

Quito, 27 de febrero de 2006

Señores
JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS
IRIARCO S.A.
Presente

Distinguidos señores

Yo, María de los Angeles Plaza O., en calidad de Gerente de IRIARCO S.A. pongo en consideración de ustedes el siguiente informe:

Como lo habíamos previsto, en el 2006 nuestras principales ventas la constituyeron el cable y los accesorios para redes antihurto, realizadas tanto a las empresas eléctricas como a los constructores, especialmente de la costa. El volumen de venta de cable constituyó el 25% del total de ventas de la empresa, un 50% los accesorios antihurto, continuamos vendiendo baterías y rectificadores, así como herramientas y equipos de seguridad industrial. Para la venta de materiales de redes preensambladas fue indispensable que contáramos con materiales en bodega porque son ventas de oportunidad..

Los montos de ventas se incrementaron considerablemente lo que se explica por la venta del cable que incrementa mucho el volumen de ventas, en tanto que los márgenes debieron reducirse a fin de no perder mercado ya ganado. En este año empezaron a introducirse en el mercado nuevas marcas con precios más convenientes, si bien aún deja mucho que desear la calidad..

Debido al alto volumen de ventas y a la necesidad de contar con materia en bodegas, fue necesario recurrir al crédito tanto de bancos como de los socios de la empresa y de las empresas proveedoras, lo que explica el alto costo financiero.

Para comodidad del transporte de los principales ejecutivos de la empresa, a la vez que para las entregas de material en las empresas de transporte optamos por conseguir un vehículo mediante leasing, concedido por el Banco del Pacífico.

Es importante también resaltar el hecho de que hemos mantenido el número de empleados fijos, y continuamos dando la oportunidad de trabajo temporal para ciertos momentos en que se incrementa la carga de trabajo como cuando se requiere hacer la calificación de la empresa como proveedor de las empresas eléctricas. Para la instalación y entrenamiento en operación de ciertos productos como equipos de

medición, baterías y rectificadores, recurrimos a técnicos especializados a quienes contratamos para esos trabajos puntales.

Debemos mencionar que año a año incrementamos los sueldos de nuestros trabajadores con lo cual logramos su lealtad y la mejora de su calidad de vida.

Finalmente hacemos notar que los resultados obtenidos en el 2006 han sido muy buenos para la empresa, la rentabilidad obtenida sobre el patrimonio supera el cuarenta por ciento.

IRIARCO S.A. ha cumplido además con todas las exigencias legales de aspecto tributario, patentes municipales, de seguro social con sus empleados y las que tienen que ver con el Art. 202 de la Ley de Compañías.

Es lo que puedo informar para los fines consiguientes.

Atentamente,

Ing. María de los Angeles Plaza
GERENTE
IRIARCO S.A.

SUPERINTENDENCIA DE CIAS
DIVISIÓN INFORMATICA
9 - ABR. 2007
Mercy Cruz