

Quito, 24 de abril de 2008

INFORME DE GERENCIA GENERAL A LOS SOCIOS
PERIODO ENERO – DICIEMBRE 2007

En cumplimiento de las disposiciones legales y estatutarias, me permito presentar el informe de las actividades de la compañía por el ejercicio 2007.

Durante el ejercicio económico 2007, Ecuquim Cía. Ltda. mantuvo un promedio mensual de ventas al sector industrial de aproximadamente 10.568,68 dólares.

Este promedio mensual de ventas es menor al promedio mensual del año 2006. La disminución fue de un 15,45 % y se debió a la pérdida de participación de mercado que sufrió nuestra empresa, ante la estrategia de la competencia basada en la oferta de productos a muy bajo precio.

Adicionalmente nuestros productos importados desde Europa sufrieron un encarecimiento durante el segundo semestre del año, debido a la apreciación del euro frente al dólar.

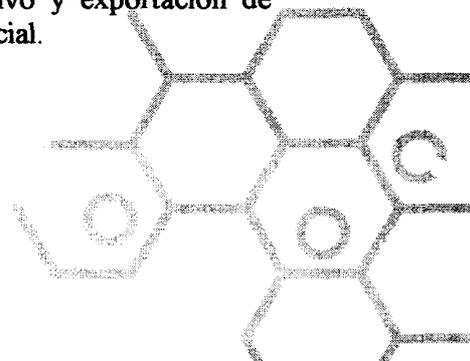
El sector industrial textil no se incrementó con respecto al año anterior, es decir, que no aumentó el número de empresas en el mercado. Por el contrario, si aumentó el número de empresas proveedoras de productos químicos, lo cuál contribuyó también a la disminución general de precios.

Durante el 2007, existió un desequilibrio entre demanda y oferta, siendo mayor ésta última. Se espera que esta situación continúe durante el 2008, por lo que podemos prever disminuciones adicionales de ventas y precios en el mercado.

En cuanto a las ventas de nuestra división agrícola, éstas disminuyeron durante el año 2007 en comparación a las ventas obtenidas en el año 2006.

La disminución fue de un 27% aproximadamente.

Nuestras ventas fueron afectadas principalmente por un crecimiento del número de competidores en el mercado, introducción de nuevos productos a menores precios y principalmente al deterioro del sector agrícola dedicado al cultivo y exportación de flores, principal segmento al que orientamos nuestra gestión comercial.





La recuperación de cartera empeoró considerablemente en comparación al ejercicio económico anterior. Al cierre del período 2007, el índice de rotación de cartera fue de 110 días de ventas, mientras que éste mismo índice en el 2006 fue de 82 días de ventas.

El deterioro de cartera, así como el riesgo de venta a los sectores industrial textil y agrícola, nos han impedido realizar nuevas inversiones en recursos que pudieran contribuir al aumento de ventas en clientes actuales y nuevos clientes.

De acuerdo a los resultados obtenidos y a las tendencias observadas, se recomienda a los socios el desarrollo de nuevas líneas orientadas a segmentos que presenten mejores perspectivas económicas.

Atentamente,



Vladimir Pacheco R.
Gerente

