

Quito, 26 de abril de 2007

Señores:

Socios de Agroempaques Cia. Ltda.

Presente

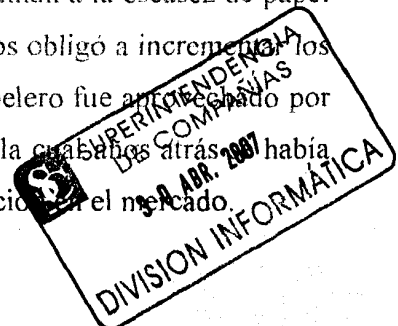
INFORME DE GERENCIA

Estimado(a)s Socios:

Es mi deber dar a conocer a Ud.(s) el informe económico correspondiente al ejercicio del año 2006, en este periodo se trabajó con los clientes respecto al servicio y la accesoria personalizada lo que nos permitió prevalecer nuestra imagen y producto en el mercado, haciendo mas fácil el manejo y la confrontación de inconvenientes respecto a la calidad y tiempos de entrega problemas que surgieron a final del año.

La meta fijada para este año fue el solidificar y acrecentar la relación con nuestros clientes y en lo posible agregar nuevas cuentas a nuestra cartera siempre y cuando representen una empresa solvente y sólida en el mercado ya que este se ha visto afectado directamente con al inestabilidad política y económica que afronta e país, obligando a muchas empresas cerrar o vender.

Todos estos cambios suscitados en el mercado Nacional se suman a la escasez de papel e incremento en os precios del mismo en el exterior lo que nos obligó a incrementar los precios hasta un 8% este incremento dado en el mercado papelerero fue antececho por mi representada para moderar nuestra utilidad hasta un 15% la cual nos atrás había tenido que reducir como táctica de ventas para no perder posición en el mercado.





AGROEMPAQUES CIA. LTDA.
Papeles, cartones y láminas corrugadas

Para la temporada de Valentín y con la finalidad de no afrontar retrasos como en todo los años, a partir del mes de noviembre, nos abastecimos con un 20% adicional al consumo mensual lo que ayudó que en todo el mes de diciembre que no tuvimos despacho alguno por parte de nuestro proveedor principal nos no se vea afectado en las ventas, es decir, en esta temporada tan importante se supero la expectativa de ventas respecto al año anterior.

Respecto a los proveedores se alcanzó ampliar los plazo de crédito algunos incluso hasta noventa días los que nos ha permitido incrementar nuestra liquidez y saldo bancario dándonos con esto mayor solvencia.

No habido incrementos de personal ya que este año nuestra principal meta fue el posicionarnos en el mercado con las cartera ganada años atrás por lo que n fue necesario.

Es mi deber el informar que este año se cumplió a cabalidad cada una de las metas planteadas y para el año 2.007 si esperamos abrir mas mercado e impulsar nuevos productos como lo son láminas impresas nuevos tipos de separadores e inclusive buscar y plantear nuevos y grandes proyectos que permitan a mi representada crecer en todos los ámbitos.

Anticipo mis agradecimientos por la atención y confianza brindada durante este año

Atentamente,

Roddy Naranjo A.

Gerente General