

Quito, Marzo 24 de 2008

INFORME A LOS SEÑORES ACCIONISTAS DE LA EMPRESA Delivery Suministros & Suministros Cia. Ltda. año 2007

Delivery Suministros & Suministros Cia. Ltda., legalmente constituida y en cumplimiento de sus obligaciones ante la Superintendencia de Compañías y con sus accionistas a través de su Gerente General informa:

A continuación un pequeño cuadro que refleja la evolución de la compañía:

	2004	2005	2006	2007	CRECIMIENTO (entre 2006 2007)
VENTAS	\$1'069.130,43	\$1'085.604,21	\$1'183.845	\$1'322.578	11.71%
UTILIDAD NETA	\$ 25.866	\$ 30.688	\$22.480	\$23.149	2.98 %
Luz, Agua, Teléfono	\$9.701	\$9.144	\$9.627	\$9.789	1.68%
Costos de movilización		\$7.925	\$10.209	\$9.440	-8.14%
TOTAL ACTIVOS	\$ 280.367,47	\$ 309.711,24	\$357.939	\$343.275	-4.27%
TOTAL GASTOS	\$ 130.131,62	\$ 102.540,72	\$152.347	\$153.232	0.58%
INDICE LIQUIDEZ	1.053	1.83	2	1.72	
ROTACION DE CAPITAL	9.55		6.9	8.31	

En el 2007 se superaron los objetivos planeados, tanto en ventas como en utilidad.

Logramos bajar los activos, que básicamente el rubro principal es el inventario y no hemos adquirido equipos ni software adicional a lo que tenemos.

Con respecto a los gastos se ha tenido un pequeño incremento que en realidad no lo es considerando el aumento en las ventas, esto se debe al control que hemos tenido en 2 rubros principales que son: Costos de luz, agua y teléfono que sí ha existido un incremento pero es mínimo (1.68%) y los costos de movilización que en este caso hemos tenido un decremento del 8.14%.

En el índice de liquidez es menor que el del 2006, porque nuestras ventas aumentaron y por consiguiente las compras también, hemos conseguido ampliar los plazos de pago con varios proveedores.

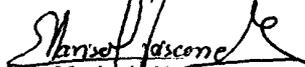
La rotación del inventario también se incrementó, pues hemos tomado más control sobre la mercadería que se demora en salir.

Se mantuvieron los plazos y la recuperación de cartera estimada.

Nuestro objetivo principal, para el 2008, es tener un incremento en ventas del 8%, y un incremento en el margen neto del 10%, para lo cual vamos a poner énfasis en nuevas líneas de comercialización como son: equipos y suministros de oficina.

Contamos con varias fortalezas que nos permitirán llegar al nivel de ventas deseado para este año, como son: el posicionamiento, la calidad del servicio, un equipo altamente capacitado, una estructura empresarial más fuerte, mejores y mayores proveedores extranjeros, mayor participación en el mercado, etc.

Atentamente,


Ing. Marisol Vásconez
Gerente General