

89094

**Quito a 30 de marzo del 2007**

**Señores  
Socios de  
MAENSA S.A.  
Presente.**

**De vuestra consideración:**

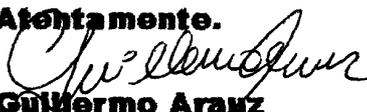
**Ante todo un profundo agradecimiento a todos quienes hacemos la familia MAENSA por el despliegue de actividades durante al año del 2006. Sin embargo hay que sobresaltar el hecho de que el ritmo de ventas tuvo un decrecimiento del 10.97% equivalente a \$ 9.274.38 que es evidente es un rubro muy importante que puede mejorar el capital de trabajo del negocio. Habrá que tomar medidas correctivas para retomar el nivel de ventas reflejado en el año 2005, que puede estar proyectado hacia el cliente con mecanismos si es del caso, publicitarios y/o con otras medidas compensatorias para el cliente.**

**Llama la atención también el costo de la materia adquirida que no ha tenido una variación tan importante en periodo 2005-2006. Es posible que la búsqueda de mercados que proveen nuestra operación haga mucho más atractivo el rendimiento de la empresa, para ello la implementación de bases de datos de proveedores locales y si es del caso internacionales, apuntarían a la consecución del este objetivo.**

**La compañía por otro lado, a través de la administración se ha propuesto como perspectiva, constituir un pool de fondos a largo plazo, fin que se lo podría llevar a cabo con un eficiente manejo del capital de trabajo.**

**Sin otro particular,**

**Atentamente.**

  
**Guillermo Arauz  
GERENTE GENERAL**