

---

**INFORME DE GERENCIA GENERAL**

90.848

A los señores miembros de la Junta General de Socios de J. C. Valenzuela Cía. Ltda., pongo a su consideración el informe de mi gestión como Gerente en el año 2006.

**ANTECEDENTES:**

El año 2006 ha sido un año con aparente estabilidad económica por lo que la confianza de los ecuatorianos en el sector bancario se ha incrementado y por que la inversión en el sector de la construcción tuvo un repunte que aportó enormemente en el mantenimiento de nuestras actividades como Hormigonera JCV.

La actividad y el trabajo continuo de la empresa en la producción, comercialización y distribución de hormigón premezclado, se vio reflejada en el incremento de ventas pero con el correspondiente incremento de gastos y costo de producción que de todas maneras existía un pequeño remanente a favor de la empresa. Los volúmenes de venta se incrementaron dado la publicidad y la calidad del producto por lo que los ingresos generaron una utilidad, pero debido a la venta de activos fijos obsoletos que se realizó para la adquisición de nuevos vehículos, maquinaria y préstamos bancarios realizados en el presente año genero un resultado negativo y variable de mes a mes.

**ANÁLISIS DE CUMPLIMIENTOS Y OBJETIVOS:**

Cumplimos con el objetivo de incrementar los equipos y la comercialización de hormigón premezclado y que este a su vez sea una fuente generadora de empleos directos e indirectos que aportarían en el grado correspondiente en la economía de nuestro país y la solución de problemas de desempleo que atraviesa el Ecuador.

Aunque este año no cumplimos con el objetivo empresarial de superar el punto de equilibrio y generar utilidad, no todo fue negativo ya que se ha podido observar la gran acogida que hemos tenido en este mercado competitivo, esperando que el año 2007 con los equipos adquiridos sea mejor logrando superar el déficit.

**ANÁLISIS DE CUMPLIMIENTO DE DISPOSICIONES DE LA JUNTA GENERAL:**

No han existido disposiciones específicas dispuestas por la Junta General ni por el directorio de la compañía, simplemente existe el compromiso de alcanzar y superar los objetivos planteados.

**HECHOS EXTRAORDINARIOS PRODUCIDOS EN EL 2006:**

En el área administrativa, laboral y legal se afirma que no existió ninguna novedad a excepción del cambio de representante legal tiempo en el cual las políticas establecidas anteriormente han permanecido vigentes pero en todo caso se recomienda estar siempre vigilante de las nuevas leyes que abarcan estos campos. La actualización de conocimientos tributarios es importante a nivel de directorio y socios en general para tener claro el escenario en el que desarrollamos nuestra actividad.

Se ha logrado recuperar en parte los valores de pago indebido del rubro ICE generados en la importación de los camiones hormigoneras. Todavía queda por recuperar el valor de IVA pagado extra por el valor generado de ICE. Esperamos recuperar este valor en el 2007 ya que la gestión judicial se está siguiendo con el mismo profesional que nos asesoró en la recuperación ICE.

### **ANÁLISIS DE LA SITUACIÓN FINANCIERA**

El 2006 presenta una pérdida del ejercicio económico de \$ 90.585,76. Las ventas reportadas en el 2006 reflejan una cantidad \$1'243.071,93. Mientras que los costos y gastos totales causados en el 2006 ascienden a la suma de USD 1'333.657,69 en cuya cifra están reflejados los gastos operacionales, gastos administrativos y de ventas.

### **PROPUESTA DEL DESTINO DE LA UTILIDAD OBTENIDA:**

En el 2006 no hubo utilidad como se indicó anteriormente el resultado fue negativo, por lo que se tomará alternativas que tiendan a arrancar o nivelar un saldo positivo para el 2007. En todo caso la decisión de la Junta General estoy seguro será tomada teniendo la prioridad de crecer y fortalecer los puntos negativos o desventajas con los que actualmente contamos.

### **RECOMENDACIONES A LA JUNTA GENERAL:**

Recomendamos el cumplimiento a cabalidad de las funciones designadas a todos nuestros socios y el replanteo de estrategias individuales y colectivas harán que se cumpla todos nuestros objetivos y que dicho porcentaje de cumplimiento dependerá de los trabajos y ventas captadas. El replanteo de estrategias amerita un análisis y cumplimientos firme de todos los socios por lo que se requerirán sesiones extraordinarias para verificar o corregir errores con el único fin de alcanzar o superar las metas u objetivos propuestos.

  
Sr. Pablo Valenzuela Díaz  
**GERENTE GENERAL**