

INFORME DE GERENCIA

Quito, 8 de abril del 2007

Señores

ACCIONISTAS DE LA COMPAÑÍA EMPACALI CIA. LTDA

Ciudad.-

En mi calidad de Gerente General de la empresa tengo a bien presentar a ustedes el informe de la gestión Administrativa, Financiera y Operacional desarrollada durante el año 2006.

ADMINISTRATIVO:

Durante este periodo la empresa se ha consolidado administrativamente, cuenta al momento con administradores de puntos de ventas, en las ciudades de Tulcán y Quito, así como con una oficina administrativa matriz desde la cual se monitorea la información administrativa financiera del negocio.

La exigencia del mercado competitivo en el área agroindustrial, nos ha obligado a desarrollar e implementar estrategias de negocio así como a la continua capacitación de nuestro personal de planta, pudiendo asegurar que tenemos un equipo de trabajo debidamente entrenado y capacitado para enfrentar los retos del mundo económico y su globalización.

FINANCIERO:

La empresa durante este periodo alcanzo un importante volumen de ventas por el valor de \$ 11.644.209,22 dólares, en el mercado local, que en comparación con el año anterior experimenta un crecimiento importante en este rubro.

La empresa a disminuido sus activos propios, considerándose como un rubro importante el banco , que es producto de la cobranza de la comercialización de los productos; sus activos suman \$ 1.541.474,10 dólares.

La empresa, producto de la naturaleza de sus operaciones ha incrementado sus pasivos en la suma de \$ 731.224.07 dólares.

Con estos resultados el patrimonio de la empresa se ha consolidado en la cifra de \$810.250.03 dólares. Esta posición permitirá a la empresa reflejar una solidez frente al mercado, y de ser necesario ante las entidades bancarias para posibles créditos.

Estas cifras hablan del crecimiento acelerado de la empresa en el presente período.

OPERACIONAL:

El crecimiento experimentado durante este periodo se ve reflejado en el incremento de personal y servicios de apoyo, lo cual nos ha permitido cumplir con nuestros clientes con oportunidad.

Para la realización de sus operaciones de la empresa utilizo como punto matriz, la bodega ubicada en la ciudad de Tulcán, y como punto de venta secundario la bodega ubicada en el mercado mayorista de la ciudad de Quito.

El apoyo logístico brindado por las empresas filiales como Atemco y Comicar, y de nuestros clientes y proveedores mayoristas permitieron que las actividades se desarrollen de forma normal y exitosa.

PROYECCIONES:

Para el año 2007 se espera lograr un mayor crecimiento comercial y un posicionamiento en el mercado mediante la comercialización de marcas propias a través de nuevos canales de venta tales como: SUPERMERCADOS lo cual requerirá del aporte económico de los socios.

Mi gestión al frente de la compañía estará siempre comprometida al logro de metas a corto plazo y al crecimiento comercial y financiero del negocio para ofrecer a sus socios la rentabilidad esperada por su inversión.

Agradezco la confianza brindada a mi gestión, comprometo el apoyo de ustedes en el crecimiento del negocio.

Atentamente,



Arnoldo Godoy Báez
GERENTE GENERAL