

ABIEL CIA. LTDA.

INFORME DE GERENCIA

Período del 1 de enero al 31 de diciembre del 2006

93949

Señores accionistas y miembros del directorio de ABIEL Cia. Ltda., a continuación expongo el informe de Gerencia para el período del año 2006, siendo las cosas relevantes las siguientes:

En cuanto a ventas, la empresa durante el año 2006 diversificó su gestión dando asesoría de Comercio Exterior y prestando servicios de Importaciones.

También concretó el contrato de representación y la primera importación de productos ANUBIS, esta nueva línea de inmediato se la colocó en el mercado, pero requiere de una fuerte inversión para obtener las Notificaciones Sanitarias necesarias para la importación de toda la línea de manera que deberá continuar con lo que actualmente tenemos.

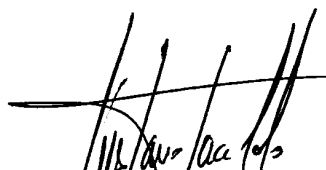
También se consolidó la venta de productos al público por intermedio de la cadena de Supermercados la Favorita, se han intensificado gestiones para introducirlo en Farmacias y otros supermercados, la idea es ampliar el espectro de ventas de peluquerías a consumidor final, para ello en el presente año se han elaborado nuevas cajas pues para el efecto y se han realizado contactos para nuevos envases.

A finales del primer semestre recibimos la visita de ejecutivos Italianos cuyas empresas fabrican productos complementarios a los que tenemos, hemos analizado y creemos que en un futuro es posible realizar negociaciones con ellos.

Esta en carpeta la introducción en el mercado de productos de la línea LEPO, es posible que el próximo año 2007 podamos concretar esto.

Financieramente ABIEL arroja utilidades, que aunque mínimas son importantes recalcarlas pues nuestros precios de venta no se incrementaron durante el 2006 pero si nuestros costos de productos, esto principalmente por la variación en el precio del Euro, que llegó incluso a valores de 1.38, lo que ha incidido en las utilidades finales, por contrarrestar estamos conversando con los fabricantes para obtener ayuda promocional de manera que podamos compensar el costo ya que un incremento en el precio de venta no ayudaría a mejorar la rotación de los productos, también nos vimos obligados a optimizar nuestro personal y buscar bajar costos indirectos.

Las metas para el 2007, incluyen compras de al menos \$45.000,00 al exterior, la formación de un mejor esquema de comercialización y la optimización de todos los recursos, esto es tanto humano como físicos para lograr resultados más rentables.


Gustavo Vaca Soto
GERENTE GENERAL