

Nextco Cia. Ltda.
INFORME DE GERENCIA 2006

A los 15 días del mes de marzo del 2007, me permito extenderles un cordial saludo, y poner en consideración de ustedes señores accionistas el informe general de gerencia del período comprendido entre la constitución de la compañía hasta el 31 de diciembre del 2006

El presente informe lo he dividido en las siguientes partes:

1. VENTAS.

- 1.1. La venta de los servicios de construcción fue satisfactoria en el año 2006. La política de descentralizar la venta de los productos hacia el mercado de los servicios de construcción dio resultados aunque no como lo esperábamos.
- 1.2. Se ejecutaron ventas de servicios a clientes muy importantes que finalmente consolidan el gran paso hacia la oferta de servicios integrales de construcción.
- 1.3. La venta de productos continua dirigida a un buen número de clientes, sin embargo la falta de stocks importantes de los productos que están en el mercado, priva mayores ingresos, no obstante, de lo cual la generación de nuevos servicios trajo consigo la oportunidad de venta de nuevos productos.
- 1.4. El nivel de ventas realizado no ha cumplido con la meta de la Empresa de incrementar los ingresos por ventas del año 2006, sin embargo de lo cual ha abierto posibilidades de venta de mas servicios y especializar la venta de productos, para el año 2007.
- 1.5. Los clientes potenciales siguen cotizando geomembranas, pero la imposibilidad de instalar y de no tener stocks del producto no ha permitido mejorar las ventas y este rubro ha disminuido. Esto ha permitido a la competencia a aumentar el mercado que todavía sigue siendo amplio. Por lo que se dio tramite para importar Geomembrana.
- 1.6. Se ha obtenido una utilidad no muy esperada.
- 1.7. La venta de servicios de construcción es muy difícil debido a la situación política inestable del país y su rotación es bastante lenta

2. NUEVAS INVERSIONES.

- 2.1 Las geomembranas se han convertido en buen producto que tiene muy buena acogida en el mercado.
- 2.3 Se esta abriendo mercado en el campo de bienes raíces, para la cual se ha dado inicio a la construcción del proyecto Uraba, que ha sido con financiamiento de terceros.

3. ASPECTO FINANCIERO.

- 3.1. El manejo financiero ha sido el adecuado. No se ha recurrido a ningún tipo de crédito a pesar que la liquidez ha sido ajustada. La buena relación con el banco ha permitido salir de aprietos con sobregiros, cuyo costo financiero no ha sido alto, pero ha resultado de gran utilidad.
- 3.2. Se han comprado activos pequeños para seguir respaldando garantías a los contratos de cuantías medianas, aunque para ello se ha utilizado crédito, pero se ha optimizado movilización de gerencia.
- 3.5 Una inyección de capitales en geomembranas sería importante para optimizar los ingresos de la Empresa.

4. OPERACIONES DE LA EMPRESA

4.1 Las operaciones en Obra han sido costosas, pero se ha ganado en velocidad de trabajo y calidad de ejecución. No obstante de lo cual sería muy importante normar el uso de los recursos operativos de tal manera que la Empresa gaste menos y rinda más

4.2. Una parte importante de las operaciones generales ha resultado las operaciones de venta, los costos de movilización a diversas partes del país no ha sido efectivo al corto plazo, se espera resultados cuando la Economía ecuatoriana tenga mayor fluidez y esta se espera a largo plazo.

RECOMENDACIONES GENERALES.

4.1. Inyectar capital de inversión en geosintéticos, geomembranas consolidados y no perecibles para diversificar ingresos

4.2. Disminuir los gastos operativos de los servicios de construcción

4.3. Dinamizar las ventas de los materiales de reciente introducción en el mercado

4.4. Adquirir activos fijos (edificios, casas, etc.) para consolidar la empresa y acceder a crédito como factor de crecimiento

4.5. No incluir personal de planta, mientras la Obra no lo necesite con urgencia

4.6. Reinyectar capitales en negocios inmobiliarios para compensar flujo de negocios en la Empresa.

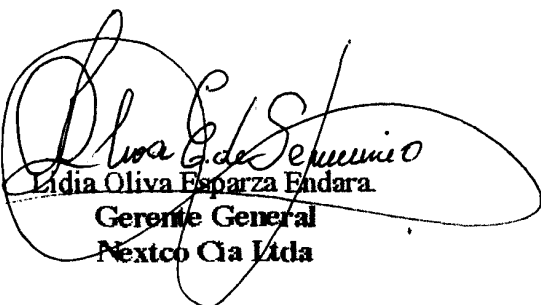
4.7. Utilizar tecnologías de punta en nuevos proyectos de construcción.

4.8. Crear un seguro económico para tiempos de baja de ventas.

Se recomienda utilizar estrategia de operación para acudir a los clientes que tengan disponibilidad de recursos y urgencia de trabajos.

Por la atención dispensada a la presente, anticipo mis agradecimientos

Atentamente


Lidia Oliva Esparza Endara
Gerente General
Nextco Cia Ltda

 Superintendencia de
Companias

30 ABR 2007

DIVISION INFORMATICA