INFORME ANUAL DEL DIRECTORIO DE CABLEC C.A.

Señores Accionistas:

De conformidad con lo que establecen la Ley y los Estatutos Sociales de la Compañía, el Directorio presenta a consideración de los señores accionistas este informe, el cual ha sido elaborado con la participación del Gerente General y que contiene un resumen de la gestión de la Administración durante el año 2006.

1.- AMBIENTE ECONÓMICO DEL PAÍS

El crecimiento económico del Ecuador en el año 2006 estuvo por encima de lo esperado. El crecimiento del PIB que se pronosticó en 3%, alcanzó el 4,4%. Analizando los sub-sectores de la economía vemos que la construcción creció en 5%, el sector petrolero tuvo un crecimiento pequeño de 1,8%, aun cuando el precio del petróleo se mantuvo por sobre los US $50, el sector de la industria creció el 4,4%, el sector del agua, gas y electricidad el 4,3%.

Otros factores importantes en la economía son: las remesas de los migrantes, que llegarían alrededor de US $2.500 millones; la inflación que se mantiene controlada en 2,87%; la exportaciones del país alcanzaron la cifra de US $ 12.363 millones y las importaciones un valor de US $ 11.215 millones, generando un superávit en la balanza comercial de US $1.148 millones, el doble de lo registrado hace dos años; el PIB per cápita que llegó cerca de los US $ 3 mil; el consumo de los hogares que creció el 7%, aunque ha mostrado una desaceleración en los últimos meses y el desempleo que se redujo al 9,8%.

Todo esto permitió tener, en lo económico e incluso en lo social, un buen año 2006. Durante este período se presentaron oportunidades de negocio en varios segmentos como el de la construcción, la industria y las grandes obras, que PD Cablec las aprovechó y aumentó su participación en el mercado.

2.- SITUACIÓN OPERACIONAL.

La tendencia creciente del precio del cobre en el año 2006 rompió todos los pronósticos. En enero la cotización internacional fue de 2,14 dólares la libra y terminó en diciembre en 3,05 dólares la libra, siendo su mayor valor 3,49 dólares la libra en agosto. Esta elevación del precio del cobre fue adecuadamente manejada por PD Cablec lo que nos permitió alcanzar importantes volúmenes de ventas y utilidad en el año 2006.

En la línea comercial se logró incrementar la participación de mercado en Guayaquil, Santo Domingo, Machala y Manta, que son consideradas plazas fuertes de nuestros competidores. Cabe mencionar que en este segmento no ingresaron competidores internacionales salvo una pequeña participación de

SUPERINTENDENCIA DE CIAS.
DIVISIÓN INFORMÁTICA
24 ABR. 2007
Mercy Cruz

los competidores brasileños - con alambres milimétricos - y fabricantes chinos con alambres del tipo AWG.

Penetrar en el mercado industrial fue un objetivo importante para PD Cablec durante el año 2006. Se ganó participación afectando a competidores del exterior. Para el año 2007 se espera una reacción por parte de las empresas internacionales, así como de fabricantes locales; sin embargo, con los resultados obtenidos hasta el momento, podemos afirmar que existen las bases para consolidar el mercado industrial en el año 2007.

Adicionalmente se elaboró y cumplió exitosamente los planes de mejoramiento del nivel de servicio al cliente. Se realizó un plan de telemercadeo y se evaluó constantemente la eficiencia de las cotizaciones. De igual forma se mejoró la logística, siendo muy exigentes en la entrega del producto completo y a tiempo. Se continuó con el plan de posicionamiento de la marca Phelps Dodge en el mercado ecuatoriano.

En resumen, la compañía mejoró sustancialmente sus procesos internos y se fortaleció y creció comercialmente durante el año 2006.

3.- ESTADOS FINANCIEROS

En poder de los señores accionistas se hallan los estados financieros comparativos entre los años 2005 y 2006, sobre los cuales de inmediato se comentarán algunas cifras significativas.

3.1.- RESULTADOS

Como se indica en el Estado de Resultados las ventas totales del año alcanzaron los US $24 millones, lo que equivale a un 64,7% más que el año 2005 que llegó a US $14,6 millones. En toneladas, el año 2006 se vendió 2.538 TM frente a 2.641 TM del año 2005, esto es 4% menos; sin embargo, al analizar detalladamente estos datos vemos que, las ventas de cables de aluminio se redujeron, lo cual fue compensado con un importante crecimiento en la venta de alambres y cables de cobre, el 14,6% más entre los dos períodos.

La mejora en ventas se explica por tres factores: primero, una política de precios que adecuada y oportunamente aplicada, permitió manejar las alzas en el precio del cobre, sin perder la participación de mercado.

El segundo factor fue la preocupación por alcanzar la excelencia en el servicio al cliente, lo que creó una ventaja competitiva y aumentó la fidelidad y confianza del canal de distribución hacia PD Cablec.

Finalmente, el tercer factor, fue la consolidación del equipo de trabajo, comprometido con los resultados y los valores de la compañía, donde los colaboradores no sólo tienen un lugar bien remunerado para trabajar, sino

también un ambiente con credibilidad, camaradería y del cual se sienten orgullosos de ser parte.

En cuanto los gastos operativos, crecieron como resultado de las mayores ventas, especialmente por la necesidad de mayores viajes, transporte de productos, publicidad y atención a clientes, y llegaron a US $687 mil en el año 2006 frente a US $574 mil en el año 2005, si los comparamos con el total de ventas de cada año, vemos que en el año 2005 representaron un 3,9% de las ventas y en el año 2006 un 2,86%.

Todo lo anterior permitió alcanzar una Utilidad Operacional de US $2,56 millones en el año 2006, superior a la del año 2005 de US $1,37 millones. La Utilidad neta del año 2006 alcanzó US $1,57 millones.

3.2.- BALANCE GENERAL

En referencia al Balance de Situación, la cuenta "Efectivo y Equivalentes de Efectivo" cerró en US $ 1,26 millones, 30% más que en el año 2005. Estos niveles son adecuados para satisfacer las necesidades de crecimiento de la empresa.

La cuenta "Documentos y Cuentas por Cobrar de Clientes" cerró en US $3,68 millones de dólares, un 19% más que en el año 2005. Es importante destacar que el 94% de la cartera de PD Cablec tiene un vencimiento menor a 30 días, y se mantiene una provisión para incobrables del 2%. Esta política ha permitido mantener una situación de caja acorde con el nivel de ventas de nuestra compañía.

El aumento de ventas y del costo de materia prima incidió en la cuenta de "Inventario" que cerró en US $5,87 millones de dólares, frente a los US $2,56 millones del año 2005. El control de inventarios durante el año 2006 se volvió un objetivo crítico.

Los activos fijos netos cerraron en US $50.585.

La Compañía cumplió, como es su costumbre todas sus obligaciones tributarias y con proveedores, manteniendo así su prestigio como una empresa seria en sus compromisos. Además no requirió créditos bancarios para sus operaciones durante el año 2006. Las cuentas por pagar a proveedores registran un valor de US $5,93 millones, este valor fue igualmente influenciado por la elevación del precio de los metales (cobre y aluminio).

3.3.- CAPITAL SOCIAL

Al 31 de diciembre del año 2006, el capital social de la compañía es de US $243.957. El valor del patrimonio de US $3,93 millones, superior en 30% al del año 2006 que fue de US $2,77 millones. Esto ha permitido fortalecer a la compañía y estar preparada para el crecimiento de ventas esperado para los siguientes años.

4.- PROYECCIONES PARA EL AÑO 2007

Para el año 2007, basados en estimaciones del Banco Central del Ecuador y de varios analistas económicos, se espera un crecimiento del PIB del 3,5%. El sector petrolero crecería 0,7%, la construcción 4%, la industria 3,7%, el sector de agua y electricidad 3,5%. Estas proyecciones se pueden alterar en la medida que la política económica seguida por el Gobierno Nacional, no tenga los resultados esperados.

De cualquier forma, la economía está recuperada y existe suficiente inercia en los distintos sectores de la economía, de manera que independientemente de lo que pudiera pasar en el año 2007, debería proporcionar buenas oportunidades de negocio para PD Cablec.

Nuestra estrategia para el año 2007 es continuar enfocados en aquellos nichos de mercado como la construcción, grandes obras que vienen realizándose o nuevas que serán construidas por medio de la inversión estatal o privada. De esta forma, esperamos mantener un negocio balanceado.

A pesar de que el cobre al inicio de este año, tuvo una baja en su cotización, se prevé que, con la demanda de China y Estados Unidos su precio siga alto, con un valor que podría variar entre 2,5 y 3 dólares la libra, por lo que el manejo del inventario, los precios de venta y un especial cuidado con la caja serán importantes para la empresa durante este año.

5.- OTROS ASPECTOS RELEVANTES

Un valor muy importante dentro de Phelps Dodge es la Seguridad. La preocupación es diaria y el objetivo es no tener ningún incidente dentro de las operaciones y llevar esta cultura a nuestras familias y sociedad. A este objetivo se lo conoce como "Cero y más aún".

Durante el año 2006 se cumplió el 100% del plan de seguridad, que incluyó actividades tales como reforzar las observaciones para obtener conductas seguras, un programa de medicina preventiva, la incorporación del personal del Operador Logístico a las actividades de seguridad, charlas preventivas, auditorias de seguridad y charlas de seguridad para los clientes. PD Cablec lleva 1.486 días sin incidentes.

Adicionalmente, la compañía con la participación de todos sus colaboradores, realizó mejoras físicas, en las instalaciones de la Escuela "Capitán Chiriboga" ubicada en Calderón, como parte de su responsabilidad social con la comunidad.

Finalmente el Presidente, los Directores y el Gerente General, agradecen a los señores accionistas por la confianza depositada en la administración de la compañía.

Con la presentación de los resultados alcanzados en este período, dejamos a su criterio tomar la decisión que estimen procedente sobre este informe.

De los señores accionistas, muy atentamente

MARIO PAZ Y MIÑO ALVARADO
GERENTE GENERAL