

Guayaquil, Febrero 7 del 2005

Señores

JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS REMATEC S.A.

Ciudad.-

De mis consideraciones:

En mi calidad de Presidente del Directorio y de la Compañía y como tal subrogante del Gerente General de Rematec S.A., presento a ustedes el informe de la administración por el ejercicio económico cerrado al 31 de diciembre del 2004.

Rematec S.A. es una empresa de servicio que provee mantenimiento, repuestos y tecnología a sus filiales Mamut Andino C. A. y Concerroazul S. A. como clientes principales, y al Grupo Holcim, Imi, Rentax y Logiran S.A. como clientes importantes, a través de sus talleres de San Eduardo, Cerro Blanco y San Rafael de Latacunga, con sus correspondientes bodegas. Cabe indicar que las tarifas aplicadas por nuestros servicios son las del mercado e iguales para todos los clientes.

LABORAL.-

Rematec S.A. mantiene el personal necesario a través de compañías tercerizadoras especializadas en esta clase de servicio.

- Rematec - San Eduardo redujo el personal asignado por la tercerizadora de 33 a 32 colaboradores. Con la salida de uno de los Supervisores asignados, redistribuimos las funciones, con resultados económicos en reducción de salarios sin sacrificar calidad en la supervisión, por el incremento en la capacidad de gestión que los restantes han alcanzado.
- Rematec - Cerro Blanco mantiene su personal asignado por la tercerizadora en el mismo número de 19 colaboradores, los cuales han respondido de una manera eficiente a la reestructuración de nuestros planes de trabajo, dando como resultado un equipo de gran calidad en sus funciones.

- Rematec - San Rafael mantiene el personal asignado por la tercerizadora en el mismo número de 2 colaboradores que es el estrictamente necesario para un buen funcionamiento de esta operación.

En Enero del 2004 la tercerizadora realizó un incremento salarial del 6% por la inflación del año 2003 y un 2% posterior correspondientes a una evaluación por desempeño.

Cabe indicar, que se han dictado varios cursos y seminarios al personal de la tercerizadora con el fin de mejorar su nivel académico, lo cual nos dejará a futuro un beneficio mutuo tanto para el trabajador como para la empresa contratante.

COSTOS.-

En Rematec - San Eduardo el incremento del 37% en el kilometraje logrado por la flota en el 2004, no generó gastos superiores al 3 % gracias a las siguientes medidas tomadas:

Se recomendó el cambio de ruta de la flota que transporta clinker; por lo que, se esta utilizando actualmente la vía Santo Domingo en reemplazo de la vía Pallatanga. Este cambio de ruta redujo en un 12 % las temperaturas de operación en el tren de fuerza, el 4% en el consumo de combustible y un 33% en el desgaste de neumáticos, a pesar del incremento del 20.5 % en el kilometraje por vuelta realizada.

Se redujeron los servicios solicitados a Autec logrando disminuir la facturación en 245 % (de US \$ 469.920 a US \$ 191.882)

Se implementó la asignación de un inspector de calidad (que fue promocionado de entre los mecánicos) para evaluar las condiciones de los vehículos cuando ingresan al área de lubricación y detectar oportunamente las anomalías; evitando que las reparaciones sean más costosas y prolongadas.

Con el propósito de reducir costos, también se implantaron controles en las requisiciones de repuestos para detectar reemplazos frecuentes de piezas en el mismo vehículo y para establecer reclamos por garantía a los proveedores. Por

lo que, con Autec obtuvimos US \$62.000 en notas de crédito, con otros proveedores US \$18.650 en reparaciones por garantía y con Michelin US \$13.150 por incumplir un despacho de neumáticos OTR.

Mediante el mejoramiento en el control sistematizado de las reposiciones de stock y búsqueda de proveedores locales con distribución directa de los fabricantes, y también de supervisión más personalizada, que se suman a las medidas antes mencionadas, han permitido una disminución del 27 % en el costo por kilómetro recorrido, pasando de 0.262 USD/Km a 0.192 USD/Km en San Eduardo y del 29.7% en el costo por hora trabajada, pasando de 25,25 USD/hora a 17.75 USD/hora en Cerro Blanco en consumibles, repuestos y lubricantes.

En Rematec - Cerro Blanco se estructuraron nuevos planes de trabajo tanto para mantenimiento preventivo como para el correctivo, sobre la base de los análisis estadísticos de lubricantes que dio como resultado prolongar los periodos de reparaciones de los equipos sin generar ningún riesgo, y sin sacrificar el rendimiento de los mismos, logrando así una reducción considerable en los gastos presupuestados para el período.

En cuanto a las bodegas tanto de San Eduardo como de Cerro Blanco y San Rafael, por segundo año consecutivo hemos disminuido el inventario de consumibles, repuestos y lubricantes alcanzando una reducción de US \$105.666 equivalente al 7% con respecto al año 2003.

En el siguiente cuadro podemos comparar los gastos realizados tanto en el año 2003 como en el 2004.

SECTOR	GASTOS 2003	GASTOS 2004	VARIACION	Km RECOR.	HORAS TRAB.
San Eduardo	\$2,923.969	\$ 2,944.360	+ 0.7 %	+37%	
Cerro Blanco	\$1,401.405	\$1,087.884	- 22 %		+10.4%

En lubricantes debido al incremento de precios por parte del proveedor y previo a un estudio de costos y calidades entre varias marcas, se toma la decisión de cambiar a este proveedor. Con lo cual hemos conseguido un ahorro del 22% en costos de lubricantes, y además, congelar los precios por un año, esto es hasta Junio del 2005; aumentando la calidad del producto y con los mismos beneficios en cuanto a análisis y muestreo de aceites que nuestro anterior proveedor.

En lo referente a neumáticos, nuestros proveedores mantuvieron los precios a pesar del incremento del petróleo, pero vaticinaron un aumento aproximado del 20% para el 2005. Debido a la penuria que existe en varias medidas de neumáticos OTR en el ámbito mundial, se planifica el aumento de stock en las medidas específicas que tienen este problema, para así estar protegidos para cualquier eventualidad en el futuro.

En el tema de reencauche bajamos del 138% al 88% por varias razones como envejecimiento de carcazas (cuarto reencauche) y escasez de llantas que nos impidió tener un stock estratégico para el reencauche. A pesar de esta situación logramos reducir el costo por kilómetro de las llantas de US \$0.059 en el 2003 a US \$0.053 en el 2004.

En lo referente a repuestos Mack y Caterpillar suscribimos en unión con el grupo Holcim un convenio con nuestro principal proveedor IIASA-Macasa que nos conceden un 3% de descuento adicional en la adquisición de repuestos tanto Caterpillar como Mack, siempre y cuando se logre una meta de US \$580.000 en repuestos Caterpillar y US \$625.000 en repuestos Mack, hasta el 30 de Abril del 2005, cifras que conseguiremos sin ningún inconveniente; también, se logra que este proveedor establezca una bodega de repuestos en las instalaciones de Holcim SE para así trasladar progresivamente nuestro stock a sus instalaciones. Estos dos proveedores anuncian un incremento del 2% para el año 2005.

MEDIO AMBIENTE.-

Por iniciativa propia y de Holcim Corporation, hemos iniciado la aplicación de normas internacionales muy estrictas tanto en San Eduardo como Cerro Blanco y San Rafael, en cuanto a Seguridad Industrial y Medio Ambiente, tales como la instalación de Plantas de tratamiento de agua residual, control de los desechos sólidos y cursos de seguridad industrial al personal de la tercerizadora, además de cursos de seguridad operacional a los conductores.

Cabe anotar que el cumplimiento de todos estos requerimientos generó el comentario favorable tanto por parte de funcionarios que realizaron la auditoria ambiental interna como de los propios funcionarios del Grupo Holcim.

También debo mencionar que se ha respetado la ley de propiedad intelectual y las normas de derecho de autor



