

# **ECUAPACKING**

## **INFORME DE LA GERENCIA**

A los señores accionistas de:  
ECUAPACKING S.A.

### **SITUACION GENERAL DEL PAIS**

Durante el año 2003, el País experimentó cambios substanciales en su economía, los acuerdos y planes del Gobierno que no sean concretado y que despiertan incertidumbre entre los inversionistas, productores y consumidores, planes tales como si es conveniente o no para Ecuador ingresar al TLC.

### **SITUACIÓN GENERAL DE ECUAPACKING S.A.**

De acuerdo a lo establecido en los estatutos de Ecuapacking S.A., y en virtud de lo que señala la Ley de Compañías, remito a ustedes los estados financieros correspondientes al ejercicio económico del año 2003.

Durante este año la Compañía tuvo que luchar en un ambiente muy desfavorable para el sector productor, dado por la crisis del sector bananero, cuyo origen es el bajo precio de la caja de banano, y sector al cual estaba principalmente orientado Ecuapacking. Otros sectores productivos también se vieron afectados como el camaronero, atunero que obligo a estas empresas a bajar sus costos. La dolarización sigue afectando y los costos operativos se incrementaron. Por lo tanto Ecuapacking a pesar de tener su objetivo principal de entrar a revolucionar el mercado con su producto innovador de caja de cartón sólido, tuvo que ir con mayor cautela hacia sus objetivos.

Dentro de los rubros más importantes mostrados en nuestros estados financieros tenemos:

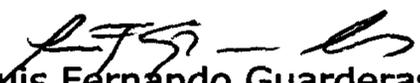
Los gastos por gestión son importantes puesto que consideramos que Ecuapacking está en un proceso inicial, y es por esto que no ha cumplido con sus planes, hemos invertido valores en explorar otros mercados. Se está estudiando la posibilidad de representar a proveedores de empaques de Proveedores de Latinoamérica, para gozar de los beneficios de los convenios y que estos productos tengan aceptación en el mercado local.



# **ECUAPACKING**

## **COMENTARIO FINAL**

Por las razones expuestas en líneas anteriores, debemos diseñar las estrategias necesarias que nos permitan seguir operando como un negocio en marcha como lo señalan las leyes locales y mantener el interés de nuestros inversionistas. Estas estrategias deben estar enfocadas hacia el desarrollo de nuevas negociaciones de productos de alta rentabilidad, contratación de personal de venta, etc.

  
Ing. Luis Fernando Guarderas  
**GERENTE GENERAL**

