

# **ECUAPACKING**

## **INFORME DE LA GERENCIA**

A los señores accionistas de:  
**ECUAPACKING S.A.**

### **SITUACION GENERAL DEL PAIS**

Durante el año 2005, a pesar de tener un TLC en las puertas el aparato productivo del País no experimentó cambios substanciales y sumado al recelo a la incursión de nuevos productos y a la inversión en mejores materias primas y de empaque, que es nuestro foco de trabajo.

La economía local es reflejo de ello, por lo que para Ecuapacking con productos de calidad altamente reconocida en Estados Unidos, España, México, Chile, no ha tenido los cierres de ventas en el tiempo esperado. Las empresas bananeras y frutas secas, lecheras, camaroneras y atuneras, que aunque atraídas por los empaques flexibles y cajas de cartón sólido, la inversión es estudiada y considerada minuciosamente en sus presupuestos.

Afortunadamente, contamos con una demanda en el exterior cada vez más exigente y con los perjuicios del primer mundo las empresas ecuatorianas se tienen que volcar a estas exigencias, que Ecuapacking como empresa de empaques les pone a su alcance.

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

De acuerdo a lo establecido en los estatutos de Ecuapacking S.A., y en financieros correspondientes al ejercicio económico del año 2005.

Durante este año la Compañía tuvo nuevamente un trabajo arduo en la parte comercial, barriendo mercados, tratando de introducir los empaques flexibles y las cajas de cartón sólido. Nuestras representadas EDELPA y NEWARK, con el éxito alcanzado en mercados muy similares al nuestro como el resto de América Latina y Centro América y sobretodo basados en la confianza y la solvencia ética, comercial y financiera de los accionistas de Ecuapacking, por tercer año otorgaron la representación de sus productos a Ecuapacking S.A.



El ambiente desfavorable del sector productivo al cual Ecuapacking está principalmente dirigido, produjo que la comercialización de sus productos innovadores utilizados en el País por Multinacionales tengan un barrido más selectivo del mercado:

Sector atunero, \$55,400.00

Sector Lácteo, \$14,200.00

Rubros importantes, que significan que los productos han pasado las pruebas de diseño, de factibilidad, de producción en serie y sometimiento del producto. Contamos con productos del sector Andino lo que hasta ahora es una ventaja comercial.

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

- Las comisiones y honorarios al personal con el que contamos son importantes puesto que consideramos que Ecuapacking está en un proceso de afianzamiento en el mercado local.
- Los gastos de anticipos a ventas al representante comercial, gastos de viajes, atenciones a clientes y representadas son necesarios e ineludibles, y están registrados como parte del curso normal del negocio.

Por lo expuesto es que Ecuapacking no ha cumplido con sus planes:

No contamos con números azules. Nuestras Ventas estimadas cubrirán en manera significativa este resultado, es por ello que recalcamos que no estamos difiriendo estos gastos.

### **COMENTARIO FINAL**

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 Guardéras  
**GERENTE GENERAL**

