

**INFORME DE GERENCIA, PRESENTADO A LA JUNTA GENERAL DE
ACCIONISTAS DE TORNILLOS, PERNOS Y TUERCAS, TOPESA S.A., DEL
EJERCICIO ECONOMICO 2007**

Cumpliendo con las disposiciones estatutarias y legales, presento mi informe, a ustedes señores accionistas, como Gerente General de la empresa Tornillos, Pernos y Tuercas, TOPESA S.A.

ANTECEDENTES

En enero del 2007 tomó posesión como Presidente de la República, el economista Rafael Correa Delgado, luego de que en el mes de noviembre del 2006 haya sido elegido en las urnas, lo cual generó un estado de incertidumbre sobre las políticas que adoptaría su Gobierno.

Su primer año de gobierno, se vio lleno de confrontaciones con todos los sectores, que por ancestro, se vieron involucrados con alguna forma de poder dentro de la sociedad ecuatoriana.

El cumplimiento de todas las ofertas de campaña, sin importar los efectos que pudieran causar sobre la economía, fue la guía de los primeros meses; entre ellos estuvo la conformación de la Asamblea Constituyente, destituyendo al Congreso Nacional, para hacer una nueva Carta Magna que rija el destino de los ecuatorianos; por lo cual nos vimos en un continuo proceso electoral y en un constante ambiente de inseguridad.

Con un Presidente de línea izquierdista, con un temperamento explosivo, la incertidumbre de una nueva Constitución y en el ámbito internacional, la constante devaluación del dólar y la permanente alza de los precios internacionales de los minerales; no es de sorprenderse de que el Producto Interno Bruto (PIB) del país creció sólo un 2,6 % el año pasado. Eso es menos de la mitad que en el 2006.

"Las necesidades sociales deben atenderse con transferencias de dinero cuidadosamente dirigidas, en lugar de subsidios generales", replicó el Fondo Monetario Internacional al ministro de Finanzas, Fausto Ortiz, como un consejo que, en lugar de ser escuchado, generó el pago de la deuda ecuatoriana a esta entidad internacional, para no verse obligado a cumplir con normas para lograr una economía sana.

RENTABILIDAD DEL EJERCICIO

A pesar del entorno económico-político y la baja confianza empresarial, el desenvolvimiento interno de nuestra empresa se vio compensado con el incremento de las ventas en un 10% y una disminución de los costos en el 1% (Anexo 1).

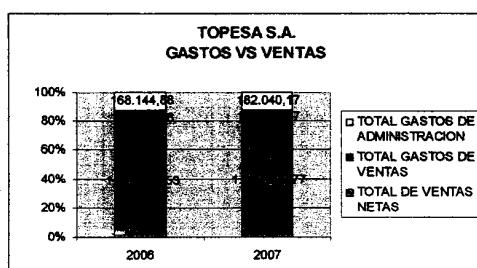
Al igual que en los años anteriores, el impulso que se ha dado a las ventas se ha convertido en el motor generador de buenos resultados para la empresa. El constante asesoramiento y apoyo a nuestros clientes, el incremento en el inventario de productos

terminados, que nos ha permitido cumplir con agilidad y casi en su totalidad con los pedidos; el mejoramiento de la presencia de la empresa en los medios publicitarios y el mejoramiento de los canales de distribución, a través del mejor funcionamiento de nuestra Bodega de distribución al norte de Quito (que en el año anterior incrementó las ventas de

71 mil dólares a 131 mil dólares) y la agilidad que nos permite la movilización de las ventas con vehículos nuevos; han dado como resultado el incremento en las ventas, que a su vez, han generado una mayor necesidad de producción y la mejora de los márgenes de ventas (Anexo 3).

A su vez, los gastos de ventas y de administración, si bien han subido en un 7% y 8% respectivamente (en términos absolutos), proporcionalmente a las ventas, se mantienen en relación al año anterior.

En cuanto a los gastos financieros, estos se han incrementado en 1% en relación a las ventas, esto debido a que la incertidumbre causada por el nuevo Gobierno, en cuanto a la posibilidad de que se fije las tasas de interés y las pugnas mantenidas con el sector bancario, hizo que los nuevos créditos se suscriban con tasas más altas, llegando en algún caso hasta el 15%.



A pesar del incremento en los gastos financieros, el total de gastos en relación al 2006 se mantienen en el 31% del total de ventas, es decir no han variado.

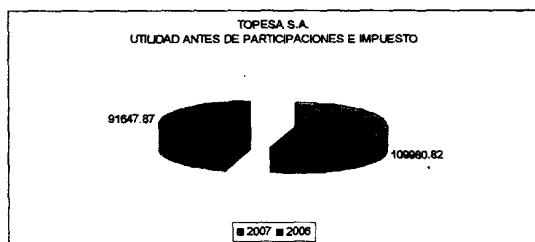
A esto hay que agregar que se ha terminado con la venta del último lote de terreno en la ciudad de Sangolquí, el cual, gracias a la revalorización de los avalúos realizado por el

Municipio de Rumiñahui, nos ha generado ingresos extras por mas de 10 mil dólares.

Con todos estos resultados, la utilidad del presente ejercicio, antes de participaciones e impuestos, asciende a la suma de 109.980 dólares, 20% mayor a la obtenida el año anterior.

DESTINO DE LAS UTILIDADES

Al igual que en los años precedentes, creo firmemente que la entrega de un dividendo es la retribución a la confianza realizada por un inversionista a una empresa, siempre y cuando el mismo no deteriore la capacidad de trabajo y generación de nueva riqueza de la compañía.



En el presente año se mantiene la posibilidad de reinversión de las utilidades, generando un descuento del 10% en el Impuesto a la Renta, con lo cual la empresa se vería en la obligación de realizar un nuevo aumento de capital y se beneficiaría de un valor cercano a los cinco mil dólares por lo que no tendríamos

la posibilidad de realizar un pago de dividendos, a menos de quedarnos sin reservas. Por otro lado existe la posibilidad de que se cumpla con el pago del 25% del Impuesto a la Renta, con lo cual tendríamos un valor disponible, luego de Participaciones e Impuestos, de 71.406 dólares, el mismo que puede ser destinado en parte para pago de dividendos y el saldo dejarlo para futuras distribuciones.

En mi calidad de Gerente General, debo manifestar mi criterio de que se adopte la segunda posibilidad y se realice un pago de dividendos no mayor al 4% del nuevo Capital Suscrito y Pagado y se deje la diferencia (cerca de 41 mil dólares) como Utilidades no distribuidas. El pago de los dividendos se haría al igual que en los años anteriores, de acuerdo a las disponibilidades de flujo de la Empresa.

Esta recomendación la hago en virtud de que en el 2007 ya se realizó un aumento de capital por 300 mil dólares y que las perspectivas de las nuevas medidas tributarias y económicas aun no están claras.

ACTIVIDADES CUMPLIDAS

Dentro de las actividades cumplidas durante el 2007, y tal vez la más importante, fue la realización del aumento de Capital y reforma del Estatuto, de acuerdo a lo autorizado por la Junta General reunida el 24 de marzo de 2007. Como se indicó en el párrafo anterior, el aumento se lo hizo por 300 mil dólares, pasando de 450 mil a 750 mil dólares el Capital Suscrito y Pagado e incrementando a 1 millón 500 mil dólares el Capital Autorizado. Para esto, se realizó una compensación de créditos por 232.156 dólares (126 mil de aporte a futuras capitalizaciones y 106.156 dólares de préstamos emergentes), debidamente autorizados por los señores accionistas; además se capitalizaron utilidades no distribuidas por 57.368 dólares y aportes en numerario 10.476 dólares. Conjuntamente con esto se realizó una reforma integral del Estatuto, el mismo que se los entregó oportunamente a los señores Accionistas.

Previo al aumento de Capital se realizó una reforma del último aumento y se efectuó una actualización de los datos de los accionistas ante la Superintendencia de Compañías. Para todo este proceso, que tomó más de tres meses, contamos con la asesoría Jurídica y el respaldo del Doctor Mario Paz y Miño y su empresa, a quien tengo que expresar mi mayor agradecimiento.

En cuanto al plan de inversiones presentado el año anterior, la Empresa realizó el cambio de proceso de baño, pasando del ácido cianurado, al básico sin cianuro, en la línea pequeña de galvanizado, principalmente para analizar las conveniencias de este nuevo proceso. Hasta el momento no hemos visto mejoras sustanciales en la reducción de tiempos de proceso ni en reducción de costos, por lo que no hemos continuado con el cambio de proceso en toda la planta, más bien estamos analizando adoptar un cambio de elementos químicos y mantenernos con el mismo sistema actual, incrementando la capacidad de la planta de acabados.

En relación a la implementación de sistemas de empaque automatizados, se realizaron varios estudios pero hasta el momento no se ha conseguido el más adecuado a nuestras necesidades, sin embargo, en este campo, en este año se realizó la adquisición de una balanza marca Toledo digital para la Bodega Norte, en donde contábamos únicamente con una balanza básica. Este cambio esperamos nos ayude a un mejor despacho de nuestros productos desde este punto de ventas.

Con relación al Sistema Financiero Contable, se realizó la compra de tres puntos de usuario más con sus respectivos equipos de computación y sus licencias originales.

En el mes de noviembre de 2007 se realizó la compra de un automóvil Hyundai Tucson para la Gerencia y está pendiente el cambio de la camioneta Ford Courier y el camión Daihatsu de despachos.

Dentro de los requisitos del nuevo Plan de Manejo Ambiental del Distrito Metropolitano de Quito, está la certificación de cursos de primeros auxilios, prevención de incendios y evacuación de edificios en caso de accidentes; para esto en el mes de agosto y por el lapso de dos semanas se dictó el respectivo curso con el apoyo del Cuerpo de Bomberos de Quito, a este curso asistieron un grupo de 17 personas, las mismas que quedaron muy incentivadas por este tipo de actos. Igualmente para el cumplimiento de este Plan, se realizó la señalización de seguridad de la Planta y se construyó un área techada para el bodegaje de la chatarra generada en el proceso productivo.

En cumplimiento de la Ley de apoyo a las personas discapacitadas, TOPESA debía incorporar a su personal dos personas hasta éste año. Gracias al buen desempeño y predisposición de trabajo del personal discapacitado, hemos incorporado hasta el momento a tres sordomudos: dos en el área de empaque y uno en el área de producción. Esto nos ha hecho meditar sobre las dificultades que tienen las personas especiales y su capacidad para incorporarse a la sociedad, generando trabajo y siendo un gran ejemplo para sus compañeros.

REQUERIMIENTOS FUTUROS

Gracias a la incertidumbre que genera el ambiente político y a la dificultad de obtener financiamiento a costos competitivos, considero que éste no será un año de grandes inversiones para TOPESA. Sin embargo, para mantener y mejorar la competitividad de nuestra empresa, requerimos concretar con los proyectos que quedaron inconclusos el 2007. El cambio de la camioneta Ford y el Camión de repartos, la ampliación y mejora de procesos en la planta de acabados, la ampliación de las bodegas del norte, son proyectos que deben hacerse realidad en éste año.

Además de las necesidades de inversión en Activos Fijos, requerimos hacer grandes inversiones en Capital de Trabajo, para la importación de Materia Prima. El constante y acelerado incremento de los precios del acero nos hace prever la necesidad de contar con medios que nos aseguren el abastecimiento de alambre para el normal desenvolvimiento de nuestra planta, por lo cual hemos cerrado dos importaciones para los meses de mayo y junio por más de 150 mil dólares.

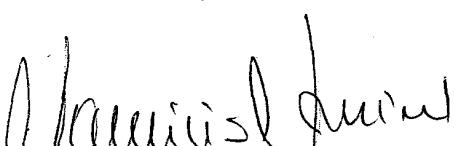
El incremento de los costos de producción locales, como suministros y materiales al igual que el incremento en los sueldos y salarios del personal, harán mayores las necesidades financieras en el 2008.

CONCLUSIÓN

El 2007, ha sido un año de desarrollo para nuestra Empresa, en el que se han logrado varios objetivos, tanto financieros como sociales, sin embargo nos falta un largo camino por recorrer, el que nos impone mejorar cada día más junto con el soporte de ustedes señores accionistas.

Como siempre, quiero dejar constancia de mi agradecimiento al economista Franklin Paredes, Presidente de la Empresa y a los miembros del Directorio, que han sido guías de las estrategias seguidas para alcanzar los objetivos planteados y a todo el personal de la Empresa, que ha colaborado con su esfuerzo y dedicación diaria para la obtención de estos resultados.

Atentamente,



Econ. Mauricio Moreira C.
GERENTE GENERAL

Quito, Marzo de 2008