150183

BRONCES ECUATORIANOS

**INFORME DE GERENCIA A LOS ACCIONISTAS DE BRONCES ECUATORIANOS BRONCEC S.A. DEL EJERCICIO ECONOMICO 2007**

Señores accionistas:

A continuación tengo el agrado de informar a ustedes la situación económica y financiera en la que se encuentra la empresa, la misma que se ve reflejada en el balance del ejercicio del año 2007.

**1.- ACTIVIDADES DEL AÑO.**

**- PRODUCTO.**

Durante el período Enero a Noviembre del 2007 la empresa se dedicó a la fabricación de válvulas para agua de 1/2 pulgada, utilizando la marca EDESA, el siguiente mes, esto es durante el mes de Diciembre la empresa entró en un receso de actividades, con el fin de iniciar el cambio de procesos: del sistema de moldeo en arena al de forjado en caliente.( Este receso llevará hasta el mes de Mayo del 2008, aproximadamente)
Esto se dió debido a que la empresa EDESA ordenó que no se produzcan más llaves con el sistema anterior e inclusive informó que si no se producía llaves forjadas se suspendía el contrato, ya que la competencia ( FV) tenía una mejor presentación y que esto hacía que la venta de nuestro producto se vuelva difícil.

**- MATERIAS PRIMAS**

Durante todo el año, fue Edesa quien nos entregó y financió la materia prima.

Actualmente también se está trabajando con chatarra de bronce, adicionalmente a lo tradicional de la chatarra de Cobre y Zinc en lingotes anteriormente utilizados.

**- RELACIONES CON EL ENTORNO**

Muchos problemas tuvimos con el Municipio del cantón Rumiñahui por el tema del control ambiental, los mismos que han sido superados, pero entre otros arreglos fué indispensable la construcción del galpón de estructura metálica con la respectiva chimenea.

Sin embargo el municipio de Rumiñahui nos está presionando para que mejoremos el sistema de chimeneas y coloquemos filtros para las emanaciones de humo que se producen.

**- MEJORAS**

A fin de controlar el posible robo en la empresa, se colocó un sistema de alarma, el mismo que cubre puertas de bodegas, galpones de maquinado, puertas de acceso a oficina y la puerta principal de acceso a las instalaciones de la fábrica. También se colocaron reflectores para el caso de emergencia los mismos que serían accionados por los guardias de seguridad.

**2.- ASPECTO ECONOMICO:**

**- PRODUCCION**

Si bien el contrato con Edesa nos ahorró el gasto en ventas, en cambio se impusieron controles de calidad (standard de calidad) extremadamente difíciles de lograr con el sistema de fundición en arena, lo que hizo que el número de unidades no fuera el de 20.000 mensuales proyectado sino solo de 9.786 unidades promedio mensual, superando al año anterior en que se produjo 6.964 llaves mensuales..

**- VENTAS**

La venta final durante el año 2007 fué de S/. 135.959,00. Lo que en términos reales significó que hubo un incremento en la producción con relación al año anterior, ya que en el 2006 se produjeron 6.964 llaves de promedio y la venta fue de S/.144.357 dólares, pero en este 2007 la venta solo refleja el ingreso por maquila.

**- CUENTAS POR PAGAR**

En este punto se ha realizado un gran esfuerzo, para que se cubran las obligaciones a corto y largo plazo, a pesar de la gran iliquidez que mantenemos, se mantiene una deuda con Edesa de 14.600 dólares de 20.000 que nos prestó, a proveedores 1.500 dólares y a la Sra. Guerrero 8.500 dólares de 10.000 iniciales.

**- RESULTADOS**

Finalizamos el ejercicio con una utilidad de 2.726,95 dólares.

Para terminar informo que Edesa, estando conforme, con la calidad del producto que produjimos, realizó, por cuenta de ellos, un repotenciamiento u over-haul de todas las máquinas de Broncec.

Al final tengo a bien expresar que la empresa necesariamente tiene que entrar en un proceso de modernización y/o de cambio en el sistema de producción, si queremos que sobreviva, ya que con el sistema actual no es posible competir en el mercado, que cada día exige mas calidad y un menor precio.

Con este objetivo se han dado pasos, para en un futuro cercano, equipar la fábrica de prensas, fraguas, taladros, etc. para poder fabricar la grifería y otros productos, con la calidad que el mercado exige.

Es todo lo que les puedo informar a ustedes, señores accionistas, esperando su aprobación, a la gestión realizada.

Atentamente

Pablo Jaramillo Brcilh
**GERENTE**