



03 MAYO 2012

OPERADOR 7

INFORME CONJUNTO QUE PRESENTAN LA PRESIDENTE Y EL GERENTE GENERAL DE GIBAGO CIA. QUITO LA
JUNTA GENERAL DE SOCIOS POR EL EJERCICIO ECONOMICO 2011, CELEBRADA EL 8 DE MARZO, 2012.-

Señores socios,

En el presente informe trataremos los varios aspectos del desarrollo de nuestra empresa durante el año fiscal 2011:

1. Abastecimiento de materia prima:

La diversificación de nuestro mercado, permitió que incrementemos la compra de madera de la zona oriental del país, que es algo más pesada y oscura que la de occidente, con el beneficio adicional de tener un precio más bajo. Formamos un equipo de proveedores que han comprendido las especificaciones del producto que se requiere y que han entregado madera con regularidad.

Por otra parte, decidimos cerrar el centro de acopio que abrimos en Loreto en el 2010, debido a los costos operativos que demandaba y que, con la situación del mercado en el segundo semestre del año, era muy difícil mantener.

2. Producción y Ventas:

Los altos niveles de producción que veníamos teniendo desde el semestre del año anterior y primero del año en análisis, se vieron afectados abrupta y drásticamente en Junio del 2011. Nuestro único cliente Delebes bajo nuestro cupo de entregas en un 60%, obligándonos también a bajar el ritmo al que veníamos trabajando.

Gracias a nuestra ágil gestión de ventas, contactamos con la empresa norteamericana I Core Composites Llc. a quienes logramos despachar 5 contenedores en el tercer trimestre; lo cual compenso en algo nuestro volumen de ventas, pero no lo suficiente, ya que el cuarto trimestre este cliente de Estados Unidos no tuvo más contratos sin realizar compra alguna, por la fuerte depresión en el mercado mundial de nuestro producto.

Esta situación de mercado mundial, provoco en nuestra industria una baja en el volumen de producción y por tanto un deterioro de la madera que a ese momento lo teníamos con un alto inventario en patio. Se vino a degradar en su color y calidad, lo cual ocasiono perdidas en el volumen de madera, pues hubo que rechazarla.

Sin embargo, estos momentos de crisis nos obligaron a buscar otras oportunidades, y de hecho, esta difícil situación nos llevó a incursionar más en los mercados internacionales. Nos dimos cuenta que, gracias a que nuestros volúmenes de producción son relativamente bajos, teníamos que encontrar nichos de mercado de productos especiales con los cuales podríamos mantenernos en el mercado competitivamente. Para lograr esta estabilidad en nuestras ventas, la Presidenta realizó varios viajes al exterior para reunirse con posibles clientes en Texas, New York, Florida y Chile. Sus gestiones han ayudado a diversificar nuestros productos en cuanto a especificaciones de densidades y productos especiales que se verán reflejados a inicios del próximo año.

Adicionalmente a nuestra producción principal, pusimos mayor énfasis en desarrollar productos para el mercado de papelerías, ofreciendo material para elaboración de maquetas arquitectónicas. Hemos negociado con el Sr. Hernán Lizaraburu, un joven empresario a quien le hemos dado exclusividad de esta línea para que la comercialice en su almacén ARTMAKEIT, ubicado en Cumbaya y cuyos principales clientes son los estudiantes de la Universidad San Francisco de Quito.

En resumen, las ventas del año 2011 se registraron de la siguiente manera:

Ventas de bloques:		\$ 924.650
Locales:	\$ 762.151	
Exportaciones:	\$ 162.499	
Otras ventas:		\$ 7.206
TOTAL EN VENTAS:		\$ 931.856



En cuanto a la maquinaria y equipos de GIBAGO, se les realizaron los mantenimientos de rutina y no presentaron problemas en su funcionamiento.. Adecuamos la maquinaria para la nueva línea de productos de marquetería y hemos trabajado sin inconvenientes.

3. Administrativo – Financiero:

En el 2011 decidimos terminar relaciones con la empresa Xpertos, quienes llevaban la Contabilidad de GIBAGO desde sus inicios y contratamos los servicios profesionales del Sr. Fabian Murillo, quien instalo un nuevo sistema contable de computación para realizar su gestión, los mismos que estaban registrados y legalmente distribuidos en el mercado.

Durante el 2011 cumplimos con todos los compromisos de pago adquiridos con la CFN y el Banco del Pichincha. Es muy bueno recordar que el crédito con el Banco del Pichincha, contratado en el 2007 concluirá en Abril del 2012, con lo que nos quedamos solo con la deuda de la CFN, la misma que terminara en Enero del 2014.

En cuanto a los resultados del ejercicio económico 2011 debemos indicar que arrojó una utilidad de \$45.897,20, un poco menor a la del ejercicio económico anterior, por el mal rendimiento del segundo semestre. Los resultados obtenidos se indican en el siguiente cuadro:

Utilidades del ejercicio:	\$ 45.897,20
(-) 15% Trabajadores:	\$ 6.884,58
Subtotal Utilidades antes de Impuestos	\$ 39.012,62
Calculo de Impuesto a la Renta:	
(-) Amortización perdidas tributarias años anteriores	\$ 2.091,01
(-) Dedución trabajadores discapacitados	\$ 3.953,61
Utilidad gravable	\$ 32.968,00
Impuesto a la renta causado	\$ 7.912,32
(-) Anticipo del ejercicio corriente	\$ 324,40

SP

Suman Impuesto a la Renta causado mayor al anticipo	\$ 7.587,92
(-) Retenciones en la Fuente	\$ 8.441,23
Total Crédito Tributario a favor de la empresa	\$ 853,31
Total a disposición de los socios:	\$ 39.012,62

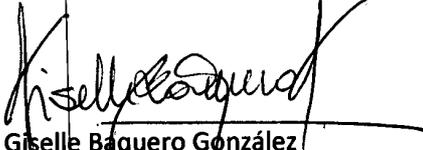
Por lo anterior proponemos a los socios que las utilidades generadas en el ejercicio económico 2011 sean reinvertidas en la empresa, de manera que se facilite su normal funcionamiento con miras a incrementar los niveles de producción en el futuro próximo.

4. Personal:

La empresa cuenta con personal estable y que conoce el sistema de producción y calidad que se requiere. Durante la severa crisis del segundo semestre del año nos vimos obligados a recortar personal.

Finalmente, ponemos a su consideración el presente informe, los Balances de Situación y de Resultados que se encuentran anexos y forman parte integrante del presente informe, así como nuestra propuesta del destino de las utilidades. Les agradecemos mucho por la confianza depositada en nosotros.

Atentamente,


Giselle Baquero González
Presidente


Ing. Nelson Gándara Dávalos
Gerente General

c

