

150.932.

## GIBAGO Cía. Ltda.

P. O. Box 17-21-402  
Quito, Ecuador

Phone: 593 - 2 - 239-0943  
Telefax: 593 - 2 - 239-1362  
e-mail: gibago@ulo.satnet.net

INFORME CONJUNTO QUE PRESENTAN LA PRESIDENTA Y EL GERENTE GENERAL DE GIBAGO CÍA. LTDA. A LA JUNTA GENERAL DE SOCIOS POR EL EJERCICIO ECONÓMICO 2006, CELEBRADA EL 13 DE MARZO DEL 2007.-

Señores socios:

El año 2006 ha sido un año de grandes esfuerzos y mucho trabajo, puesto que arrancamos con una línea de producción más estable, una vez que recibimos luz verde de parte de nuestro cliente. Hemos invertido tiempo en la preparación del personal tanto de planta como del equipo forestal, para asegurarnos un producto de buena calidad y que cumpla con las exigencias del mercado.

En el año que nos ocupa realizamos 10 embarques de 1 contenedor de 40 pies high cube, a nuestro cliente BALSEUROP ECUATO ESPAÑOLA de Girona, España, con quien hemos reforzado nuestra relación comercial y mantenemos una cordial amistad.

En el mes de Mayo recibimos la visita del Gerente de BALSEUROP Sr. Javier Bonet y del Ingeniero de Planta de la empresa, con quienes conversamos sobre la calidad del producto y las especificaciones técnicas. El Sr. Bonet manifestó su interés de comprar una participación societaria en GIBAGO CIA. LTDA., pero no llegamos a ningún acuerdo puesto que quería poseer la mayoría de participación; sin embargo, esta decisión no afectó de manera alguna la buena relación con la empresa. Decidimos también suspender la asesoría técnica del Ing. Hugo Andrade, quien nos había estado asesorando desde el inicio de nuestras operaciones.

A continuación informamos el desarrollo de la empresa:

### 1. Abastecimiento de materia prima:

En este año hemos trabajado con mucho esfuerzo para conseguir los fondos necesarios para la compra de madera, a fin de no parar la producción. A pesar de ello, logramos abastecernos con suficiente materia prima especialmente en los meses de verano, que nos permitieron llegar a los niveles de producción que lo hicimos. Sin embargo, es muy importante conseguir el financiamiento adecuado para poder llegar a nuestras metas de crecimiento y productividad.

Hemos conseguido hacer un buen equipo de trabajo con nuestros proveedores en las Provincias de Los Ríos, Esmeraldas y Manabí, en donde compramos los listones de madera; especialmente con el Sr. Reynaldo Montero, quien es nuestro principal proveedor y transportista.

### 2. Producción

Ya que este año ha sido en realidad el año de arranque de la industria, hemos terminado el 2006 con el personal ya preparado y conocedor de las líneas y procesos de producción. El personal comprende el producto que fabricamos y la labor que debe realizar en cada una de las máquinas y puestos de trabajo, de manera que la línea de producción fluye con normalidad. Sin embargo, tenemos cierto problema de espacio, ya que el galpón en el que trabajamos nos está quedando pequeño, de modo que debemos pensar en corto plazo, cambiar la línea principal de producción al otro galpón que se encuentra cerca de las instalaciones actuales, el mismo que el Ing. Nelson Gándara autorizó que utilizemos. Nos ha resultado también algo problemático el acceso del tráiler con el contenedor al galpón actual, puesto que la rampa existente dificulta la cargada y la salida del mismo, sobretodo en los días de lluvia.

En el año 2006 la producción fue de 596 m3 de bloques encolados de madera de balsa.

# GIBAGO Cía. Ltda.

P. O. Box 17-21-402  
Quito, Ecuador

Phone: 593 - 2 - 239-0943  
Telefax: 593 - 2 - 239-1362  
e-mail: [gibago@uiq.satnet.net](mailto:gibago@uiq.satnet.net)

---

### 3. Ventas

Debido a que la empresa cuenta con un solo cliente, nos hemos preocupado por asegurar nuestras ventas y disminuir la necesidad de buscar nuevos mercados considerando la limitada capacidad de producción actual. En el año 2006 hemos vendido a BALSEUROP \$196.801 y, les podemos adelantar que acabamos de suscribir en el año 2007 un contrato de compra venta con el que aseguramos la venta de toda nuestra producción por un período de 5 años y por la cantidad mensual de hasta 5 contenedores. Estos márgenes nos permitirán trabajar con mayor tranquilidad por una parte, puesto que no tendremos límites en ventas y podremos concentrarnos en la compra de materia prima y producción. Además nos permitirá crecer con paso firme.

### 4. Personal

Se ha incrementado el número de trabajadores a un total de 10 y estamos laborando en turnos normales de 8 horas diarias con tiempos extras eventuales.

Por otra parte, con el fin de mantener un buen ambiente laboral, se le ha facilitado al personal la cancha deportiva para su entretenimiento al medio día y al final de las jornadas de trabajo.

El arranque y ejecución de las proyecciones de producción previstas para este año han sido verdaderamente difíciles, sin embargo, hemos sorteado de alguna manera estas dificultades y hemos conseguido recuperar la pérdida del ejercicio económico del 2005 y generar una pequeña utilidad de \$6.724 en el 2006.

Como es conocido por ustedes, ya que es un tema que se trató en la Junta General Extraordinaria celebrada el 1ro de Febrero de 2007, es muy importante poner todo nuestro esfuerzo en incrementar la producción y ventas de la empresa. Tenemos una gran ventaja al contar con un cliente serio y seguro que apoya nuestro crecimiento. Con estos antecedentes las perspectivas a futuro de nuestra empresa son muy alentadoras, demandará de nosotros mucho trabajo pero estamos seguros que nuestros esfuerzos se verán recompensados.

Por lo anterior, ponemos a consideración de ustedes señores accionistas el presente informe, así como los Balances de Situación y de Resultados que se encuentran anexos y forman parte integrante de este informe.

Finalmente, agradecemos mucho la confianza depositada en nosotros.

Muy atentamente,

  
Gisette Baquero  
Presidenta

  
Ing. Nelson Gándara  
Gerente General