

INFORME CONJUNTO QUE PRESENTAN LA PRESIDENTA Y EL GERENTE GENERAL DE GIBAGO CÍA. LTDA. A LA JUNTA GENERAL DE SOCIOS POR EL EJERCICIO ECONÓMICO 2008, CELEBRADA EL 26 DE FEBRERO, 2009.-

Señores socios,

El año 2008 ha sido un año de logros y grandes esfuerzos, a pesar de la crisis que ha venido afectando al mundo y a nuestro país pues hemos podido mantenernos e incrementar nuestras operaciones y ventas. Ha sido un año de mucho movimiento y crecimiento en todas las áreas, tanto en abastecimiento de materia prima, como producción y administración.

A continuación nos permitimos informarles con mayor detalle los diferentes ámbitos del desarrollo de la empresa:

1. Administrativo Financiero:

Como es de su conocimiento, en el año 2007 ingresamos una solicitud de crédito a la CORPORACION FINANCIERA NACIONAL, en el mes de Marzo 2008 finalmente recibimos el primero y segundo desembolsos y en Octubre el tercero y último, con lo cual la línea de crédito total asciende a \$225.000, de acuerdo al siguiente detalle:

Capital de Trabajo	\$ 50.000 a 24 meses plazo
Activos Fijos	\$175.000 a 72 meses plazo

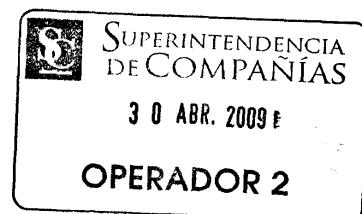
Esta inyección de fondos nos permitió realizar las inversiones que necesitábamos para incrementar la producción.

En cuanto al trámite legal del aumento de capital a \$50.000 y reforma de estatutos, a finales del 2008 seguía en proceso, pero esperamos que en el mes de Marzo del 2009 sea concluido, de manera que podamos cumplir con el requisito que nos impuso la C.F.N. para desembolsar los créditos.

En cuanto a los resultados económicos en el año 2008 hemos obtenido las siguientes cifras:

Utilidad Bruta	\$ 12.752,48
(-) 15% Trabajadores	1.912,87
Utilidad antes del impuesto	\$ 10.839,61
(-) Impuesto a la Renta incluida deducción	\$ 1.739,12
(-) 5% Reserva Legal	\$ 541,98
Utilidad neta:	\$ 8.558,51

Como se puede ver del cuadro anterior, así como del Balance General y de Resultados cuyas copias se les ha entregado, hemos obtenido una utilidad neta después del impuesto y la reserva de ley de \$8.558,51. En vista de que nos encontramos en una fase de crecimiento tanto de nuestra infraestructura, como en producción, queremos proponer a ustedes, señores socios, se apruebe



que este monto permanezca en la empresa para capital de trabajo, pues requeriremos todo el soporte financiero posible.

Administrativamente la empresa ha marchado normalmente y en la oficina se utilizan los programas y sistemas computarizados registrados y legalmente distribuidos en el mercado.

2. Abastecimiento de materia prima:

El préstamo para capital de trabajo de la CFN nos ayudó a concretar algunas compras interesantes de bosques en pie, que nos permitieron obtener balsa a un precio mucho más bajo. Hemos tenido un normal abastecimiento por parte de nuestros proveedores, aunque tuvimos que lamentar el accidente casi fatal de una proveedora la Dra. Yolanda Portugués, quien transportaba materia prima para nosotros al momento del accidente. Afortunadamente la Dra. Portugués se encuentra mejor de salud y laborando.

3. Producción y Ventas:

Con el fin de organizar la nave industrial e instalar las nuevas máquinas que se compraron, reubicamos la planta al galpón ubicado en la parte superior de la propiedad del Ing. Nelson Gándara, el mismo que tiene una superficie de 570 m², lo que nos permitió poner ordenadamente la línea de producción y manejar mejor el material tanto antes como durante y después del proceso, ya que también contamos allí con una amplia zona de almacenamiento.

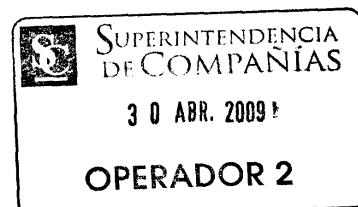
La adquisición oportuna y adecuada de materia prima, nos permitió incrementar la producción en el 2008 en un 30,5% en relación al año anterior, con lo cual llegamos a 1.297 m³.

Mientras se construyen los secaderos propios, hemos mantenido el servicio de secado principalmente con Moldec (Inpromol). Estamos seguros que una vez que entren en funcionamiento nuestros secaderos, podremos tanto incrementar la producción como bajar costos. Esperamos contar con estos equipos para el primer semestre del 2009.

Hemos continuado nuestra buena relación con la empresa Balseurop Ecuato-Española S.L. de Girona, así como iniciado nuestras ventas a su empresa hermana Delebes Cía. Ltda. de Quevedo, de manera que hemos realizado 12 exportaciones y 17 despachos locales, como se detalla:

	\$	m3
Exportaciones	317.482,19	757,83
Ventas locales	212.556,24	538,14
Suman:	530.038,43	1.295,97

Como podemos ver, hemos incrementado el valor de nuestras ventas en un 53%, gracias a un significativo incremento en el precio, como a premios obtenidos por la buena calidad del producto en cuanto a su construcción.



El señor Javier Bonet manifestó su complacencia con nuestro producto y nos indicó que aplicará una tabla de bonos por calidad y adecuado contenido de humedad en el producto que despachemos. Tenemos en cuenta estos parámetros, a fin de apuntar a estos premios.

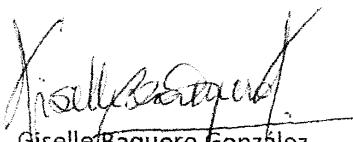
4. Personal:

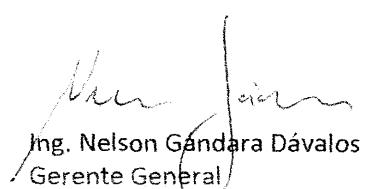
Contamos con personal entrenado que conoce bien el sistema de producción y la calidad que se requiere para mantenernos en el mercado internacional. Hemos terminado el 2008 con 23 personas en la planta. Los turnos de trabajo han permanecido en su desarrollo normal de 8 horas diarias con eventuales tiempos extras.

Contamos con personal estable y existe poca rotación. Con el incremento de producción también hemos tenido que duplicar el número de trabajadores, lo cual ha redundado en beneficio fiscal, gracias a una nueva regulación del gobierno.

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

Atentamente,


Giselle Baquero Gonzalez
Presidente


Ing. Nelson Gándara Dávalos
Gerente General

