

Gabro S.A.

**INFORME DEL PRESIDENTE Y DEL GERENTE GENERAL A LA JUNTA
GENERAL DE ACCIONISTAS SOBRE EL EJERCICIO FISCAL 2006**

Quito, Marzo 24 del 2007

Señores Accionistas:

Por medio de la presente nos es grato presentar a ustedes nuestro informe anual correspondiente a los resultados de la empresa Gabro S.A. en el ejercicio fiscal 2006.

ESTRATEGIA Y ENTORNO COMERCIAL

Como es de su conocimiento, a finales del año 2005 pudimos adecuar nuestra sala de exhibición principal con los productos Itagres y montar la exhibición en las sucursales del norte y el sur, de acuerdo a la estrategia definida.

Sin embargo, luego de analizar los resultados de las salas del norte y del sur, a finales de 2006 se decidió cerrar los mismos, ya que en la práctica la sucursal de la 6 de diciembre generaba pérdidas y la del sur, si bien mantenía un punto de equilibrio, simplemente atendía a los mismos clientes de ese sector que anteriormente compraban en la matriz de la Av. De los Shyris. Es por esta razón que los gastos que generaba dicha sala también podían ser considerados como pérdidas, ya que no hubo ventas incrementales.

Paralelamente, con la autorización del directorio se decidió adquirir una oficina propia para dejar de pagar arriendo en la oficina de la Colina. Lamentablemente, los constructores no cumplieron con los tiempos de entrega y cuando tuvimos que dejar la oficina de la Colina, toda el área administrativa tuvo que trasladarse a la matriz de la Av. De los Shyris con los costos que esto implicaba. A principios de este mes, finalmente hemos podido instalarnos en la oficina de Offcenter, sin embargo el entorno económico del país está cambiando y hasta la fecha los constructores no han cumplido con la entrega de los documentos habilitantes para estructurar el crédito, por lo que estamos considerando seriamente la posibilidad de aplicar la cláusula de incumplimiento en las fechas y deshacer el negocio. La inestabilidad política actual no nos permite visualizar como será el escenario de nuestro entorno comercial y financiero en los próximos meses.

Por otro lado, la empresa ha continuado con su estrategia de consolidar su presencia en el mercado de los constructores y los resultados son bastante positivos. Básicamente las ventas del año 2006 son en un 70%

correspondientes a ventas directas a constructores, bajo el esquema de pedidos para obras. Pensamos seguir reforzando esta estrategia y consolidarnos como líderes en ese sector, sobre todo en la provincia de Pichincha.

En el mes de diciembre, de acuerdo a la decisión de la junta extraordinaria del mes de septiembre, se realizaron los aportes en efectivo necesarios para el aumento de capital a USD \$ 40,000. Debido al final del embarazo de la gerente general y los primeros meses de ausencia por licencia de maternidad, los trámites para legalizar ante la Superintendencia de Compañías dicho aumento, todavía no han sido efectuados, pero los mismos serán concluidos en los próximos meses.

ANALISIS DE RESULTADOS

A continuación presentamos un cuadro con el analisis comparativo de la evolución de ventas en los años 2004 y 2005.

VALORES TOTALES

	UNID/MT.	COSTO	COSTO PROMEDIO	VENTA	PRECIO PROMEDIO	UTILIDAD BRUTA	% COSTO	% VENTA
2004	24.282,35	102.121,30	4,21	164.091,58	6,76	61.970,28	60,68%	37,77%
2005	57.788,45	248.995,72	4,31	361.477,91	6,26	112.482,19	45,17%	31,12%
2006	80.788,60	374.668,92	4,63	536.461,66	6,64	161.792,74	43,18%	30,15%
VAR.	23.000,15	125.673,20	0,32	174.983,75	0,38	49.310,55	39,24%	28,18%
%	39,80%	50,47%	0,07%	48,40%	0,61%	43,83%	-9,12%	-6,53%

Como se puede ver, aunque las ventas aumentaron en un 48,40%, la utilidad bruta creció proporcionalmente menos, es decir un 43,83%. Esto se debe básicamente a que el mercado sigue manejando márgenes muy bajos.

El estado de Pérdidas y Ganancias refleja resultados equivalentes a un Punto de Equilibrio con una pérdida de \$47.28. Las causas son las indicadas anteriormente, sin embargo el cierre de las dos sucursales generará un ahorro de alrededor de \$ 18.000,00 para el presente año. Esperamos que la situación política y la estabilidad del mercado no se complique durante el presente ejercicio, para lograr consolidar nuestra estrategia y empezar un crecimiento sostenido que se refleje en las utilidades.

Adjunto pueden encontrar los balances de la empresa, que a pesar de los malos resultados de las dos sucursales, reflejan una estabilidad financiera, que debe consolidarse en este año.

Con estas apreciaciones finales, ponemos a su consideración estimados accionistas el presente informe sobre nuestra gestión durante el período fiscal 2006.

Atentamente,



HERNAN BARAHONA PAEZ
Presidente



CONCEPCION BARAHONA PAEZ
Gerente General