

1593

INFORME DE LABORES 2006

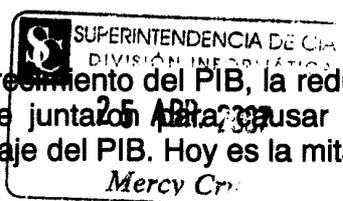
EL PAÍS EN EL 2006:

A pesar de ser un año electoral, el 2006 no fue un año convulsionado políticamente como lo fue el 2005. Se logró un cierto crecimiento económico, impulsado básicamente por el alto precio del petróleo.

Los temas principales que ocuparon las primeras páginas de los diarios fueron, por un lado, la suspensión de las negociaciones del Tratado de Libre Comercio entre Ecuador y Estados Unidos y, por otro las negociaciones de los contratos de explotación petrolífera, fundamentalmente la caducidad del contrato de explotación del Estado Ecuatoriano con la empresa estadounidense Occidental Petroleum Corporation OXY.

El desempeño macroeconómico recibió buenas calificaciones, mientras por otro lado las instituciones públicas recibieron malos comentarios sobretodo por los niveles de corrupción.

La combinación del crecimiento del PIB, la reducción de la inflación y la reducción de deuda externa, se juntaron para causar una caída en el índice de deuda externa como porcentaje del PIB. Hoy es la mitad de lo que fue el año 2001.


25 ABR 2007
Mercy Cruz

VENTAS:

En el año 2006 vendimos un promedio mensual de 6.174 TM. de productos propios, de las cuales 5.802 TM. fueron al mercado local y 372 TM. al mercado internacional.

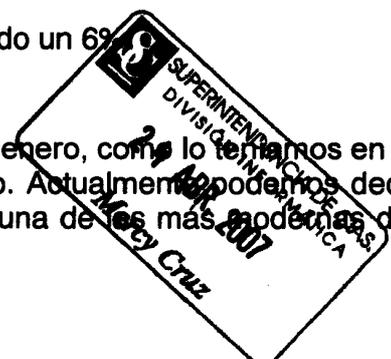
Los crecimientos que podemos destacar fueron:

- Productos para el sector de la construcción 6%,
- Alambres 9%,
- Mallas soldadas livianas 3%
- Otras mallas 5%.

Las exportaciones crecieron en relación al año pasado un 69%

PRODUCCION Y MANTENIMIENTO:

Continuamos con el "Proyecto Siglo XXI " y el 10 de enero, como lo teníamos en el cronograma, arrancó la nueva línea de galvanizado. Actualmente podemos decir con mucho orgullo que esta es, por su tecnología, una de las más modernas del mundo.


25 ABR 2007
Mercy Cruz

Continuamos con la mudanza y el nuevo re-layout de planta y conjuntamente con ello, la mejora de la infraestructura y mantenimiento de máquinas e instalaciones, aprovechando el traslado a sus nuevas ubicaciones. Ha sido un año de intenso trabajo especialmente para mantenimiento y con muchas dificultades para producción por las molestias que esto conlleva.

Esperamos que a mediados del año 2007 podamos contar que una planta que tenga todas las mejoras y estén acorde al siglo XXI.

SUCESIÓN GERENCIAL:

El año 2006 fue especial por cambios importantes dentro de la organización debido a que tanto Mario Machado como Hector Fierro, gerentes de producción de las plantas de Guayaquil y Quito respectivamente, están preparando su salida y consecuentemente preparando a su sucesor. El primero permanecerá hasta que la planta de Guayaquil termine el cierre y el segundo permanecerá hasta mediados del 2007.

Ingresa dos gerentes a nivel nacional que son Steven Parewick, como Gerente de Producción, quien reemplazará a Hector Fierro y Oscar Proaño que dirigirá la parte comercial, reemplazando a Diego Cárdenas quien desempeña las funciones de Vicepresidente de Relaciones Institucionales.

Adicionalmente se contrata a Tammy Camaño, quien reemplaza a Lhucy de Haro en la Gerencia Regional de Guayaquil

INFORMATICA:

Resumen de las principales metas cumplidas por el departamento de Sistemas en el año 2006.

- **Presupuestos**
Para desarrollar los presupuestos de la empresa se adquirió el Software de Cognos "Planning" el cual nos permitió realizar el presupuesto de ventas del 2007 y hacer el seguimiento mensual del mismo.
- **Desarrollo en Pocket PC**
Utilizando la ventaja de la señal celular hemos desarrollado internamente aplicaciones en Windows Mobile, para la toma de pedidos y recibos de cobro.

Este sistema permite interactuar con el sistema principal BaaN agilizando así los procesos de ventas y cobranzas.
- **Nuevo Sistema de Comisiones**
Se desarrolló internamente en BaaN el nuevo sistema de comisiones, el cual se actualiza diariamente y le permite al vendedor saber el estado de su gestión. Este sistema entrará en vigencia el próximo año.

- **Maquinas virtuales**

Dado que los Pcs desktop son subutilizados por los usuarios y ocupan mucho espacio físico, hemos implementado los Pcs virtuales en donde un Pc físico puede ser utilizado por hasta 4 usuarios simultáneamente, manteniendo sus accesos individualizados tanto en las aplicaciones como en los datos.

Esta opción la hemos implementado en las áreas en donde existen usuarios a poca distancia.

- **Implementación de nuevas políticas de ventas, fletes y descuentos**

Se customizó la facturación para que el sistema cobre flete en forma automática.

Se implementaron las nuevas políticas de precios y descuentos que cambiaron drásticamente la forma en que se había trabajado anteriormente.

Es muy importante anotar que nosotros cumplimos con todos los requisitos para mantener el licenciamiento del software que demanda AESOFT (Asociación Ecuatoriana de Software).

SEGURIDAD Y SALUD :

Detallamos las actividades de Seguridad y Salud más relevantes en el año 2006.

1. Capacitación Primeros Auxilios en Quito.
2. Dotación de botiquines y extintores en los vehículos de la empresa a nivel nacional.
3. Elección y posesión del Comité de Seguridad y Salud
4. Capacitación sobre Factores de riesgo al Comité de Seguridad y Salud
5. Levantamiento del mapa de riesgos y priorización de los mismos con el Comité de Seguridad y Salud.
6. Implementación de soluciones a los riesgos intolerables.
7. Organización y concurso interno para elegir la mascota de seguridad.
8. Aprobación del reglamento de Seguridad.
9. Mejoramiento del equipo de protección individual por área de trabajo en Quito, Guayaquil y Cuenca.



IDEAL ALAMBREC S.A.

ESTÁ BIEN HECHO

10. Difusión del Reglamento de Seguridad en Cuenca, Guayaquil y Quito Norte.
11. Aprobación del reglamento para Contratistas.
12. Reactivación de las 5's en planta.
13. Capacitación Extintores en Quito y Guayaquil.

PROGRAMA DE CALIDAD:

En Ideal Alambrec S.A., se dio inicio a la implementación de la metodología seis sigma, rumbo hacia la excelencia operacional, para lo cual se revisó la misión y valores de la empresa, y se enfatizó en la difusión por parte de la Alta Dirección. Posteriormente se preseleccionó un equipo multidisciplinario de 22 participantes de formación profesional quienes fueron capacitados durante cuatro meses, y formaron parte de cuatro grandes proyectos centrados en los efectos indeseables que no permitían la consecución de los objetivos, formando la primera ola de Green Belts.

Los proyectos que se establecieron fueron:

Proyecto de Galvanizado cuyo foco de mejora fue reducir la variabilidad en la capa de zinc en la línea de galvanizado grueso

Proyecto Voz del Cliente cuyo objetivo se centró en medir el grado de satisfacción de nuestros clientes en el Mercado Nacional.

Proyecto de ARMEX cuya finalidad es incrementar a capacidad de fabricación de ARMEX en la máquina PG 24.

Proyecto de Roturas de Stock cuyo resultado a obtener es disminuir la frecuencia de roturas de en productos de stock.

En cuanto a la cultura de respeto, Calidad inició la campaña de reglas de reuniones logrando planificaciones y toma de decisiones oportunas, productivas y efectivas dentro del ámbito de la consideración, y la puntualidad.

En el campo de la estandarización se inició con la elaboración de los procedimientos estándar de operación (SOP's) en las áreas de galvanizado, trefilado y productos terminados, con integración de temas de calidad, gestión ambiental y seguridad y salud ocupacional, bajo la participación de los Jefes de área y los operadores.

En el campo de la orientación al cliente se ha formalizado el proceso de atención de reclamos y devoluciones para agilizar la respuesta y generar planes de acción que eliminen la causa raíz del problema. Se ha impulsado el servicio técnico personalizado con visitas a clientes.

En el tema de comunicación y visualización se dio inicio al proyecto de difusión de la información con la intervención de responsables de Recursos Humanos, Gestión Ambiental, Seguridad y Salud Ocupacional, Calidad y Operaciones con diseño de cartelera, selección de la información y responsables de la actualización para una administración en piso

Matriz Quito: Panamericana Sur Km. 15 Telf. (593-2) 269-0645 Fax: (593-2) 269-0124
Guayaquil: Av. Velasco Ibarra # 10 y calle primera S.O. Bellavista Telf. (593-4) 220-4109 Fax: (593-4) 220-0820
Quito: Av. de la Prensa # 11-22 y Yacuambi Telf. (593-2) 246-2873 Fax: (593-2) 243-4759
Cuenca: Av. San Pablo del Lago # 2-13 y Cuicocha Telf. (593-7) 280-5610 Fax: (593-7) 280-5629

e-mail: Ideal@Ideal.com.ec www.idealalambrec.com

ESTADOS FINANCIEROS :

En el informe de auditoria externa, preparado por PriceWaterhouseCoopers y siendo este, parte integral de los Estados Financieros, se menciona la razonabilidad en todos los aspectos importantes y al igual que en años anteriores, es un informe limpio.

Las ventas de productos propios se incrementaron en 1,43%, llegando a 77.005 TM. Y en dólares estuvimos muy cerca de los 100 millones considerando la reventa de productos comerciales.

Los gastos administrativos y de vetas estuvieron bajo control y fueron el 2,43% y 4,65% respectivamente. Mantenemos el principio de mejora continua y reducción de gastos.

Los gastos financieros a pesar de las inversiones importantes, del pago de dividendos y de los incrementos de inventario ocasionados por los conflictos laborales de Sidor, son bajos y en el año llegaron a niveles del 0,36%. En valor absoluto son menores que el año 2005, se redujeron de US\$413.894,00 a US\$347.842,00 sin tomar en cuenta los ingresos no operacionales.

La utilidad neta del período llegó a USD4'758.521,00 que comparando con USD3'263.428,00 del año pasado significó un incremento del 45.81%. Esta es nuestra utilidad record.

Durante el año 2006 se cancelaron dividendos por US\$2'927.507,00 de acuerdo a la decisión de la Junta General de Accionistas.

El panorama para el próximo año se presenta muy confuso, el comportamiento de los precios internacionales del acero nos mantiene en expectativa, el ambiente político será muy conflictivo y continuaremos con la gestión en todas las áreas de la Empresa fundamentada en la mejora continua y en la reducción de costos y gastos.

En la Empresa hay un fuerte sentimiento de compromiso con el éxito y en años buenos o malos la actitud optimista y el mejoramiento permanente de la productividad son la norma de comportamiento, por eso y a pesar de que se avecinan años de incertidumbre, estamos trabajando ya, preparándonos para un futuro exitoso.

