

INFORME DE GERENCIA

El 17 de enero de 2011 a las 8H00, se instala la junta con la presencia de todo el paquete accionista de GAHUSS PLASTIC S.A. señora Sarita Orbea y la señora Mónica Dolores Costas donde se presenta el informe de gerencia correspondiente al año 2010.

SITUACIÓN SOCIO POLÍTICA

Es de conocimiento público las situaciones extremas que ha vivido la sociedad ecuatoriana en el año que terminó.

Según la Agencia Pública de Noticias, Ecuador cerró el 2010 con un crecimiento económico del Producto Interno Bruto del 3,6% (cifra preliminar). Agrega que la previsión del próximo año, será posible gracias al nivel de inversión pública, el consumo de los hogares, la estabilidad de la balanza comercial, pues se está trabajando en dichos frentes; sin descontar que el precio del Petróleo también se está incrementando, lo cual le permite decir que el crecimiento previsto va a ser alcanzado.

En cuanto a la inflación, manifestó que Ecuador cierra el 2010 con una inflación del 3,3%, con lo que se cumple la previsión establecida a inicios de año (3,35%). Índice que coloca a nuestro país entre los cinco países con índices inflacionarios más bajos de la región, donde el promedio es 6.32%. Venezuela cierra el año con el 27.02%, Argentina con el 11.13%, y Uruguay con 6.87%.

Sin embargo, los disturbios del 30 de septiembre, donde se denuncia un magnicidio fallido trajeron inestabilidad en todo el país, creando un ambiente de caos e incertidumbre en la población. Pese a que los incidentes fueron eclipsados en un solo día las consecuencias del mismo se sienten en el desarrollo normal del país. Pues se han iniciado varios juicios donde se pretende determinar culpables para llegar a las últimas consecuencias.

Además el anuncio de una consulta popular con temas sumamente importantes para el país, ha traído divisiones inclusive dentro del partido de gobierno.

INFORME DE LAS ACTIVIDADES REALIZADAS DURANTE EL 2010

Como se indicó el año pasado, se contrató un experto para la Gerencia de Planta quien ha asegurado un alto nivel de la producción tanto en el área de inyección como en termoformado.

En Enero de 2010, arrancamos en lo que se refiere a ventas, hemos tenido muy buena acogida a nivel país. En el primer semestre del año que terminó alcanzamos las ventas presupuestadas y además logramos mejorarlas. Sin embargo, las condiciones del país, el incremento de las materias primas y la falta de liquidez en el mercado, nos ha llevado a una recuperación lenta de cartera, principalmente en lo que se refiere a termoformado, y en la zona centro del país reflejó un alargamiento en el tiempo de pago.

A principios de año se detectó un abuso de confianza por parte de la vendedora externa por lo que se ha procedido a buscar una estrategia de cobros que aún no se ha logrado.

En ventas hemos tenido el impacto de un competidor grande (Plastit) quien entro a competir con una copa de las mismas características de la de Gahuss Plastic. Claro ellos tienen facilidad en el transporte, embalaje y distribución por sus otros productos, esto nos deja en desventaja tanto en precios como en accesibilidad a nivel país.

En el área contable, está en funcionamiento el software adquirido. Hemos incorporado todos los módulos con la intervención del personal en las diferentes áreas de trabajo.

Hemos depurado un maestro de clientes, zonificándolos para tener un mejor control de ventas y cobranza.

Hemos logrado que los proveedores de materia prima tanto en termoformado como en inyección nos proporcionen mejores tiempos para el pago de nuestras facturas, y además nos congelaron los precios de la misma. Sin embargo, debido a la situación de país como internacional (precios del petróleo) se prevé que esta situación podría cambiar.

Se están fabricando moldes para inyección para nuevos productos que pronto ingresarán al mercado.

Un porcentaje de utilidades generadas en 2010, serán reinvertidas en activos para la compañía.

PROYECCIONES

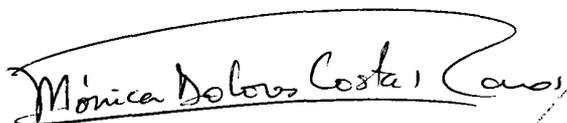
Para el 2011, se prevé un incremento en la materia prima. Esto influirá directamente en las ventas.

Debemos establecer estrategias claras debido al ingreso de producto colombiano especialmente, en el austro de país.

Establecimiento de políticas de cobranza para mejorar el retorno de la inversión.

Cordialmente,

GAHUSSPLASTIC S.A.



Mónica Dolores Costa

Gerente General

