

INFORME DE GERENCIA CORRESPONDIENTE:		AÑO 2012
EMPRESA: MACCAFERRI DE ECUADOR S.A.		
PARA: Maccaferri do Brasil Ltda.	DE: Ing. Giovanni Bolaños	
Maccaferri de Centro América Ltda.		

1 – Performance del mes:

PRODUCTO / SOLUCIÓN	CANTIDADES		PRECIO MÉDIO	
	REALIZADO	BUDGET	REALIZADO	BUDGET
DT	97.393	60.000	2,34	2,31
Geosintéticos	109.292	88.082	1,32	1,45
Fibras	76	9.920	8,00	1,85

DT.- Al igual que en meses anteriores la tendencia creciente de la línea se mantuvo en este mes gracias a los grandes proyectos en la provincia de Guayas particularmente para la línea 8x10.

Geos: Pese a que las cantidades disminuyeron respecto a meses anteriores se tiene confirmado más de 150000m² por facturar el mes de enero los cuales nos enmarcan en los promedios mensuales observados en meses anteriores.

Fibras: Las cantidades presentadas corresponden a Fibromac los cuales corresponden a un mercado pequeño que hemos consolidado, la línea wirand aún depende de los proyectos grandes que aún no han desarrollado en nuestro país.

2 – Performance del año:

PRODUCTO / SOLUCIÓN	CANTIDADES		PRECIO MÉDIO	
	REALIZADO	BUDGET	REALIZADO	BUDGET
DT	737.194	750.000	2,36	2,31
Geosintéticos	1.854.741	1.101.020	1,33	1,45
Fibras	56.297	123.920	2,04	1,85
Otros (Barrera Dinámica)	300	80	180,00	180,00

DT.- Considerando la Barrera Dinámica como una solución de acero podemos mencionar que el presente año se ha cumplido con el 100% respecto las cantidades presupuestadas a inicio de año, esto gracias al aporte de la línea 8x10 la misma que representa un gran aporte dentro de la estrategia comercial del presente año.

Geos.- Sin duda alguna la línea cierra el presente año como la más fuerte de nuestras soluciones aportando significativamente al resultado anual, es importante resaltar la diversificación en la línea durante el año posicionando casi todos los productos de nuestra línea.

Fibras.- Como tarea pendiente queda el posicionamiento de la línea de fibra en un mercado constante que permita el flujo de la solución, reservando los macro proyectos de túneles como un plus para esta solución.

3 – Perspectivas para el mes siguiente:

El inicio de año presenta varios proyectos que están en ejecución y con probabilidad de finalizar el siguiente mes, siendo así la obra vial continuará en ejecución y será impulsada por la campaña política, la actividad petrolera continua constante por lo que el flujo de proyectos para la línea de geos seguirá constante. Tenemos pendiente facturar 170 k de geotextiles correspondientes a un contrato 2012 lo cual garantiza nuestro flujo de caja.

4 – Situación de los mercados (competencia, perspectivas para el año, observaciones políticas y económicas, etc.)

Inicia el año con estabilidad en los precios los cuales son regulados por el mercado y la altísima demanda existente, tanto Bekaert como Pavco no han modificado su lista de precios por lo que no se prevé aumentos en este mes, existen rumores de alza en las materias primas para el presente año a nivel internacional pero esto aún no se refleja en el mercado local.

En el mes de febrero se llevará a cabo las elecciones presidenciales y de representantes de la Asamblea Nacional, el presente mes tendrá un movimiento político alto por la campaña lo que garantiza nuevas obras y proyectos, el gobierno actual se presenta como la primera alternativa política con una gran probabilidad de ser re electo razón por la cual no habrá cambios radicales durante el próximo período, la caja fiscal aparece solvente por lo que nuestro flujo se mantendrá regular como en los últimos meses.

5 – Resultados

DESCRIPCION	US DOLARES	PORCENTAJE
Ventas totales:	4.449.378,10	100%
Margen Bruto:	1.169312,92	26,6%
Ebit:	786.554,28	17,9%
Utilidad Neta:	474.851,79	10,8%

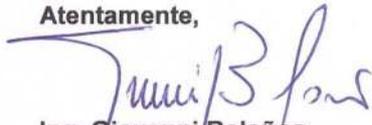
6.- Recomendaciones

Considerando que la filial ha sobrepasado los objetivos trazados a inicios de año se recomienda mantener el esquema actual de trabajo conjugando todos los esfuerzos con el fin de consolidar la posición de la empresa en el mercado local.

Adicionalmente será necesario potenciar los equipos comercial y administrativo con la contratación de asistentes con el fin de optimizar la carga de trabajo de dichos departamentos.

Finalmente la Junta de accionistas deberá autorizar la apertura de una nueva oficina en la ciudad de Guayaquil con el fin de consolidar la posición en dicho mercado.

Atentamente,



Ing. Giovanni Bolaños
APODERADO ESPECIAL
MACCAFERRI DE ECUADOR S.A.