

INFORME DEL GERENTE GENERAL DE INDUSTRIA DE MATERIALES DE FRICCION S.A. (IMFRISA) CORRESPONDIENTE AL AÑO 2.006.

Con el fin de dar cumplimiento al artículo 305 literal 4 de la ley de compañías, elaboro a continuación un resumen ejecutivo de la situación del Ecuador y de las actividades administrativas realizadas durante el año 2.006.

En el último trimestre del 2.006 la economía ecuatoriana registró un decrecimiento cerrando cerca del 4% de crecimiento, la inflación anual cerró en el 2,87% con lo cual se completaron cinco años de inflación de un dígito. El desempleo estuvo en el 9,03% y el subempleo en el 45,04% constituyéndose aún en un grave problema social.

El riesgo país finalizó al alza debido a los planteamientos del nuevo gobierno del Economista Rafael Corea en cuanto una posible moratoria en el pago de la deuda externa.

Para el 2007 se prevé que la actividad económica crezca en un 3,5% y la inflación anual se sitúe en el 2,7%.

A continuación detallo los resultados en cada una de las áreas de la empresa a la vez que algunas de las acciones de mejoramiento para el año 2.006.

VENTAS:

En el 2.006 las ventas totales de la compañía fueron de US\$7'526.943 (US\$627.245/mes) representando un cumplimiento del 142% frente al presupuesto de US\$ 5'301.907, las cuales tuvieron un crecimiento del 38% contra el año 2.005 (US\$5'448.468). Es importante resaltar el gran crecimiento que ha tenido el negocio de equipo original con las ventas del servicio justo a tiempo que se presta a General Motors, pasando de unas ventas de US\$2'474.431 a US\$4'153.947 con un crecimiento del 68%.

En las líneas de fricción la venta fue de US\$ 1'770.861 con un cumplimiento del 110% contra el presupuesto y un crecimiento del 20% frente al 2.005. Cabe destacar el crecimiento en pastillas del 38%, en dólares.

En las líneas de IMAL se tuvo una venta de US\$ 597.657 con un cumplimiento del 97% frente al presupuesto de US\$ 616.228; con un decrecimiento del 3% frente al 2.005, encontrándose un poco afectada la línea por problemas de proveeduría de Imal y la pérdida del negocio de equipo original de la ballesta de la Luv.

En las líneas de Bonem se tuvo una venta de US\$ 959.591 con un cumplimiento del 146% frente al presupuesto de US\$ 654.982; destacándose el crecimiento del 34% en reposición frente al 2.005.

En las líneas de Cofre/Madeal se tuvo una venta de US\$ 124.446 con un cumplimiento del 71% frente al presupuesto de US\$ 176.298 por la venta de rines, la cual se afectó principalmente por falta de capacidad de producción en las plantas.

En la línea de discos y tambores se tuvo una venta de US\$ 221.866 con un cumplimiento del 104% frente al presupuesto de US\$ 212.494. En esta tuvo un crecimiento del 21% frente al 2.005, sin embargo la proveeduría no se ha normalizado y se deben reevaluar los proveedores.

En las exportaciones de la pasta de embrague se tuvo un decrecimiento del 4% pasando de US\$ 304.43 en el 2.005 a US\$ 292.728 en el 2.006.

Para el año 2.007 se tiene un presupuesto total de US\$8'240.180, de los cuales US\$ 3'100.216 son del mercado de reposición y US\$ 282.800 corresponderían a las exportaciones de la pasta de embrague, los otros US\$4'857.164 corresponderían a las ventas de equipo original.

PRODUCCIÓN:

En el 2.006 la producción de forros de embrague fue de 234.723 unidades que corresponden a 78.192 kgs., con un promedio mensual de 19.560 unidades y 6.516 kgs. respectivamente. Representando un decrecimiento del 2% unidades y el 6,4% en kilogramos.

La eficiencia por operario pasó de 573 kg. en el 2.005 a 672 en el 2.006 teniendo un crecimiento del 17%; y la pérdida variable de 1,41% a 1,21% lo que significó una mejora del 14%.

En cuanto a los costos de materia prima a pesar de tener incrementos en algunas de ellas, se logró mantener el costo promedio por kilo del total de la mezcla a través de la proveeduría del hilo de la china y mejoras en el proceso 3,598 US\$/kg en el 2.005 a 3,463 US\$/kg en el 2.006, lo que significó un ahorro del 3,7%.

La utilidad bruta de la línea de forros tuvo una mejora importante del pasando de 13.32% en el 2.005 a 20.66% en el 2.006.

FINANCIERO:

Con unas ventas de US\$ 7.527 MM se obtuvo una utilidad bruta de US\$ 1.013 MM (13.5%), de las cuales US\$ 979 MM corresponde a la venta nacional y US\$ 35 MM a la venta del exterior; con un crecimiento del 26% frente al año anterior.

Los gastos de operación fueron de US\$ 477 MM (6,3% de la venta), los cuales crecieron un 18% con respecto al 2.005.

La utilidad operacional fue de US\$ 536 MM (7,1% de la venta) con un crecimiento del 35% frente al 2.005 que fue de US\$ 396 MM.

Los gastos financieros crecen en el 17%, pasando de US\$58 MM en el 2.005 a US\$ 68 MM en el 2.006 básicamente por el incremento en las tasas de interés (Libor) y los costos de los giros por el pago de los proveedores; los otros ingresos-egresos fueron US\$ -3 MM resultando una utilidad antes de impuestos de US\$ 465 MM (6,2% de la venta).

Los días de cartera terminaron en 61, teniendo una mejora frente al 2.005 que fueron de 69, por el incremento del negocio de equipo original, y los inventarios pasan de 70 a 74 días respectivamente.

Adicionalmente manifiesto que hemos dado cumplimiento con las disposiciones legales, estatutarias, reglamentarias y tributarias, así como las emanadas por la Junta General de accionistas.

Finalmente la compañía la componen 54 personas con las cuales se alcanzaron los resultados del período y a quienes debemos hacer un reconocimiento a la labor y compromiso demostrados durante el año e invitarlos a continuar con el mismo ahínco y enfrentar los nuevos retos que nos esperan para el año 2.007.

Att,



LUIS CARLOS GARCIA M.
Gerente General