

186

**INFORME QUE PRESENTAN EL PRESIDENTE
DEL DIRECTORIO Y EL GERENTE GENERAL, A LA JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS
POR EL EJERCICIO ECONÓMICO CORRESPONDIENTE AL AÑO 2006**

El 2006 fue en Ecuador nuevamente año de elecciones presidenciales, elecciones caracterizadas por una marcada apatía y hastío hacia los partidos políticos por parte de los ciudadanos. Así, según el Tribunal Supremo Electoral, en las elecciones de primera vuelta los votos nulos, blancos más el ausentismo sumaron el 40% del padrón electoral.

Los ganadores de la primera vuelta fueron Alvaro Noboa, finalista en las tres últimas elecciones presidenciales, y Rafael Correa cuyo único antecedente político previo fue el desempeño del cargo de Ministro de Finanzas durante algo más de un mes en el gobierno de Alfredo Palacio. La desvinculación de Correa al discurso político tradicional sumado al rechazo de la población hacia el candidato Noboa hizo que el primero gane la elección con el 56,7% de los votos válidos, a pesar de que la suma de los votos nulos, blancos y ausentes solo se redujo al 32% del padrón electoral.

Desde el punto de vista económico, el modelo de la dolarización combinado a precios altos del petróleo e importantes remesas de los emigrantes logró que la economía se mantenga estable (2,87% de inflación anual) y sectores como el de la construcción, que afecta nuestro negocio, sigan creciendo. Sin embargo, la posición manifestada durante la campaña por el Presidente electo ha generado incertidumbre respecto al futuro económico del país, particularmente para el sector exportador pues Correa se opone directamente a la firma de un tratado de libre comercio con Estados Unidos, principal socio comercial de Ecuador y nuestro mayor mercado de exportación. Tendremos que estar pendientes de las decisiones gubernamentales para tomar las medidas que más convengan a la empresa.

PRODUCCIÓN Y VENTAS

La producción en el año 2006 alcanzó 50.027 m³. Las ventas durante el mismo período fueron de USD 21,7 MM equivalentes a 49.540 m³, un 0,8% inferior al 2005 y 108% de cumplimiento frente al presupuesto del año en metros cúbicos. Cabe recordar que el 2005 se logró el record histórico de la compañía en cuanto a producción, y este año prácticamente se mantuvo el mismo nivel gracias a la excelente labor cumplida por el personal de producción y mantenimiento que ha logrado mantener estos elevados niveles de producción, sin incrementar maquinaria. Así mismo, debemos destacar el gran desempeño de Setrafor, proveedor exclusivo

de madera para Endesa y Botrosa, que pudo satisfacer la alta demanda de trozas que le exigió la fábrica.

Del total de ventas en volumen, el mercado de exportación aportó con el 77%, mientras que el mercado local lo hizo con el 23% restante, 4 puntos porcentuales más que el ejercicio anterior.

Mercado nacional

Las ventas alcanzadas a nivel local fueron las siguientes:

	Real 06 vs. Presupuesto	Real 06 vs. Real 05
Volumen de Venta (m3)	103%	112%
Venta en Dólares	105%	121%

El resultado de ventas, tanto en volumen como en dólares, a nivel local fue muy satisfactorio a final del año, en comparación al presupuesto del 2006 y con respecto al del año anterior. Sin embargo, esto se pudo alcanzar luego de hacer algunos cambios, a mediados de año, en la estructura de ventas y modificar el sistema de trabajo existente con Edimca, ya que el resultado durante el primer semestre, había sido inferior al presupuestado.

Mercado de exportación

A continuación se resume los niveles de venta en el mercado de exportación

	Real 06 vs. Presupuesto	Real 06 vs. Real 05
Volumen de Venta (m3)	109%	96%
Venta en Dólares	112%	95%

Como se puede ver en el cuadro anterior, las ventas de exportación, tanto en volumen como en dólares, fueron mayores a lo presupuestado. Sin embargo, estos resultados fueron relativamente menores al 2005, ya que para el presupuesto del 2006, se considero realizar una mayor venta en el mercado local y disminuir las ventas en el mercado internacional.

COSTOS

La estabilidad de precios que ha vivido el país durante los últimos años ha mantenido sin variaciones significativas el costo de las principales materias primas utilizadas en la fabricación de nuestros tableros. La excepción a esta estabilidad la constituye la resina, insumo afectado directamente por el precio internacional del metanol, principal materia prima de este insumo. Así, durante el año 2006 la resina experimentó un incremento de precios equivalente al 9%.



El siguiente cuadro muestra la evolución de los precios de los principales componentes del costo de nuestros tableros:

Cuadro 1: evolución precios

	Variación 2005	Variación 2006
Madera (USD / m3)	-2%	0%
Resina (USD / Kg)	12%	9%
Harina (USD / Kg)	0%	3%
M.O.(USD / persona)	7%	6%

La madera, que constituye la principal materia prima de la empresa, mantuvo su costo frente al 2005 gracias a que Setrafor ha logrado consolidar un equipo humano y técnico enfocado a la productividad y eficiencia.

En cuanto a la resina, hemos tenido que aceptar las condiciones impuestas por el único proveedor de este insumo en el país pues la importación del producto resulta más costosa. Estamos estudiando la forma de conseguir este insumo a precio más conveniente.

ASPECTOS ADMINISTRATIVOS Y FINANCIEROS

Desde el punto de vista financiero, la prioridad de la administración en los últimos años fue la reducción de pasivos hasta alcanzar niveles sanos y adecuados para el tamaño de la empresa. Habiendo alcanzado ese objetivo durante el 2005, en el 2006 la empresa ha realizado una serie de inversiones que estaban rezagadas desde hace varios años y que podían afectar la capacidad de producción actual ó futura de la empresa. A continuación un detalle de las principales inversiones realizadas durante el 2006:

Cuadro 2: Inversiones en activos fijos

Rubro	Monto inversión
Tractores Forestales	2'269.611
Sistema contra incendios	115.541
Volquetas	115.000
Montacargas	102.627
Vehículos	56.382
Varios	69.881
Total	2'729.043



RESULTADOS ECONÓMICOS

Los resultados económicos correspondientes al 2006 se encuentran resumidos en el cuadro número 5.

Cuadro 3: resultados del ejercicio

	Pres 2006	Real 2006	Real 2005
Ventas	17,782,922	21,733,497	22,114,013
Utilidad operativa	1,735,425	2,751,664	2,712,628
Margen operativo	9.76%	12.66%	12.27%
Gasto financiero	-683,986	-702,631	-749,735
Otros ingresos (egresos) neto	0	483,357	-199,831
Resultado del ejercicio antes de participaciones e impuestos	1,051,439	2,532,391	1,763,062
Participación a trabajadores (15%)	-157,716	-379,859	-264,459
Impuesto a la Renta	-223,431	-369,189	-326,461
Reserva legal (10%)	-67,029	-123,245	-117,214
Utilidad disponible para accionistas	603,263	1,660,099	1,054,928

El mejoramiento de los resultados comparativamente al presupuesto así como al año 2005 se alcanzó por un moderado incremento del precio de venta de los tableros en el mercado nacional y a un adecuado control de costos y gastos. La decisión en junio del 2005 de separar los departamentos de comercio exterior de Endesa y Botrosa de el de Acosa probó, durante el 2006, su acierto pues se generaron ahorros de más de USD 160.000 al año para las dos primeras compañías.

El Directorio recomienda que de las utilidades disponibles para accionistas, se repartan en calidad de dividendos la cantidad de USD 810.000 que serán pagados de acuerdo a la disponibilidad de liquidez de la compañía. La diferencia se propone reinvertir en la empresa para fortalecer el patrimonio de la misma.

VARIOS

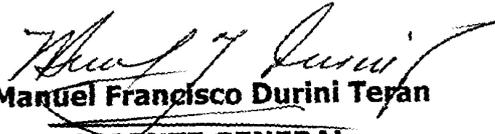
Dentro de la política empresarial para el desarrollo integral de sus 486 colaboradores y como parte de la cultura de calidad, la empresa cumplió el 100% de su plan de capacitación anual. Se debe mencionar que para estas actividades, la empresa hizo uso del financiamiento no reembolsable que para este propósito brinda el Consejo Nacional de Capacitación lo que constituyó un ahorro para la compañía. Adicionalmente la empresa, en convenio con IRFEYAL, continuó con el programa de educación básica a un grupo de 25 trabajadores que no habían completado esta instrucción cuando se incorporaron a la compañía. El programa ya está impartiendo cursos equivalentes al 4to año de diversificado, en la especialidad de mecánica industrial.

Como parte de la preocupación de la compañía por el bienestar de su personal y por el mantenimiento de las mejores relaciones laborales, el departamento de Recursos Humanos continuó con una serie de cursos para los obreros y sus familiares en temas que les permita crear negocios propios que complementen el ingreso familiar. Así, recibieron capacitación más de 330 personas en temas como confección de ropa, computación, gestión empresarial, etc.

En cumplimiento a la resolución 04.Q.IJ. publicada en el Registro Oficial 289 del 10 de marzo del 2004, la empresa está analizando su situación actual respecto al cumplimiento de las normas de propiedad intelectual y derechos de autor. Una vez concluido el análisis, se tomarán las medidas correctivas de ser el caso.

A todo el equipo de ejecutivos, técnicos, empleados y trabajadores de la empresa y filiales, queremos darles un agradecimiento muy especial pues sin su magnífico aporte y planificación no habría sido posible lograr las excelentes cifras obtenidas. A los señores Directores y accionistas gracias una vez más por su confianza.


Juan Bernardo Dávalos Donoso
PRÉSIDENTE DEL DIRECTORIO


Manuel Francisco Durini Teran
GERENTE GENERAL