1876

INFORME DE GERENCIA A LA JUNTA DE ACCIONISTAS DE "UNIWELD ANDINA S.A."

Señores Accionistas:

De acuerdo a los requerimientos legales y estatutos vigentes, me permito poner a su consideración el INFORME de actividades de "UNIWELD ANDINA S.A. que corresponden al año 2006.

Como es de amplio conocimiento, el país a lo largo del año 2006, tuvo una ligera recuperación económica aunque hubo problemas en el ámbito político que produjeron un cierto malestar en la producción industrial; cabe mencionar que la declaratoria de caducidad del contrato con la Empresa Occidental, hizo que nuestros productos se vendan en menor número, ya que nuestra reconocida reputación hace que la gran mayoría de ellos sean utilizados por la gran industria preferentemente, donde la calidad se impone ante el precio.

Nuevamente cabe mencionar la competencia de productos chinos a un precio bastante bajo debido principalmente a los salarios muy por debajo de aquellos que aquí se pagan así como, bajos costos de producción por la compra masiva de materias primas, susidios estatales al transporte, a la electricidad entre otros, accesos a líneas de crédito mucho más flexibles, en muchos casos han desplazado a los que fabricamos localmente, no existe el control necesario por parte del Estado Ecuatoriano para evitar que entren de manera fraudulenta, puesto que los precios a los que venden muchos distribuidores son tan bajos que parecen que los hubieran comprado sin que paguen los correspondientes aranceles y el consecuente IVA. Existe una llamada ley del consumidor que debería proteger al usuario contra la venta de productos sin ninguna garantía ni repuestos, pero en este caso tampoco funciona, puesto que si los productos chinos se vendieran con todas las normas vigentes, es decir garantía, repuestos, etc. sencillamente los distribuidores de esta clase de materiales quebrarían.

Debo mencionar que debido a nuevas normas ambientales implementadas por el Municipio de Quito, se han hecho una auditoria ambiental y se han tenido que hacer alguna inversión para poder cumplir con la nueva normativa, no tuvimos problema en obtener el permiso ambiental de funcionamiento.

1.- PRODUCCIÓN Y VENTAS: *Durante todo el año 2006, la situación económica del país fue algo estable, pero considero que no hubo la suficiente inversión, fuimos terriblemente afectados por le terrible alza de las materias primas tales como el*

latón que en ciertos casos llegaron a ponerse por encima del cien por ciento de aumento así como el alto costo de los fletes. En el caso de los fletes internacionales su incremento se debe principalmente al lato costo de barril de petróleo y de sus derivados así como al peaje de canal de Panamá, ya que la mayoría de productos importados por nosotros son de procedencia americana, en cuanto a los fletes locales, los señores transportistas los suben mucho mas allá de índices razonables producto de la inflación o de la subida de lubricantes y repuestos básicamente, ya que no hubo incremento del precio de los combustibles.

Cabe mencionar que tuvimos una gran exportación a Venezuela que nos ayudó mantener la producción a niveles aceptables y nos dio la liquidez necesaria para poder seguir produciendo ya que las cobranzas a nivel nacional fueron bastante difíciles por una u otra razón.

No se han creado nuevas líneas, hemos continuado fabricando los productos tradicionales, a pesar de la fuerte competencia, nuestros productos siguen con una buena acogida, la demanda de equipos sobre todo los que se ensamblan con reguladores tipo MR ha tenido un incremento con respecto al año pasado, gracias principalmente a su gran desempeño y relativamente menor costo con respecto a los de trabajo pesado.

Ante la buena acogida que ha tenido la nueva presentación de los equipos, que ahora vienen en caja plástica en lugar de caja de cartón, se decidió que todos los equipos sean presentados de esa manera, hasta finales del año pasado, únicamente, eran utilizados para los equipos pesados, ahora son para todos los equipos completos, no importa para que tipo de trabajo se los necesite.

Ante la fuerte subida de precios de las materias primas, no existe en carpeta el desarrollo de nuevos productos, al contrario, consideramos que debemos en un futuro, importar líneas chinas de productos pero de aquellos que se venden en mercados tales como el de Estados Unidos o el Europeo.

Nuestra conocida calidad y el cumplimiento de las normas de fabricación, así como también el servicio post venta, ha permitido a lo largo del año mantenernos como los principales proveedores de equipos de alta calidad en la rama.

***2.- ADMINISTRACIÓN:** El sistema contable que venimos utilizando, es un sistema confiable que nos permite mantenernos al día con la información .*

Hasta el mes de Octubre del 2006, nos manejamos con el sistema contable anterior, sin embargo para una mejor funcionamiento del Departamento de Contabilidad, se procedió a comprar la actualización, así como nuevos computadores que vayan de la mano con la tecnología y que tengan la repuesta adecuada a los requerimientos del nuevo sistema, se cambió igualmente la red por una más eficiente y veloz, sin embargo tuvimos que terminar el año con el sistema anterior, debido a que el personal estaba en entrenamiento y como se puede ver en tan solo dos meses no era posible migrar toda la información del uno al otro, sin embargo, todos los informes tales como facturación, cobros, pagos así como todos los procesos contables necesarios para el buen funcionamiento de la empresa estaban al día.

Aunque normalmente nos manteníamos con una lista de precios para todo el año, debido a la terrible alza de los insumos, fletes y materiales en general, nos vimos obligados a cambiar la lista de precios por dos ocasiones, eso creó un cierto malestar entre nuestros clientes, sin embargo luego de ciertas protestas y ante nuestras explicaciones, la situación se normalizó.

Hemos hecho los cambios necesarios en la política de ventas en función de la realidad del país y de nuestros clientes, se ha mantenido el sistema de "Cliente Frecuente" a ciertos clientes cuyo monto de compras rebasan un cierto monto y que tienen un cierto número anual de compras que los diferencian de aquellos que vienen ocasionalmente, algunas personas ciertamente necesitan de un cierto asesoramiento sobre la utilización y garantía de nuestros productos. El número de clientes ocasionales se ha incrementado gracias sobre todo al uso de tarjetas de crédito Diners y Visa con el sistema de crédito corriente, diferido a tres meses sin intereses y hasta doce meses con intereses.

***3.- SITUACIÓN FINANCIERA:**, Los estados contables de la empresa son explícitos y han sido revisados por el comisario de la empresa, los mismos que han sido calificados de "Razonablemente aceptables".*

Atentamente,

Ing. Franklin Tamayo C.
GERENTE GENERAL