

# INFORME DE GERENCIA

Para conocimiento de ustedes a continuación cumplo con presentarles un breve resumen de lo que realizó la anterior gerencia durante el período 2006.

## VENTAS

Las ventas totales en el año 2006, representaron un valor de \$ 1'830.648,93 distribuidas en: ventas de productos de polietileno por un valor de \$1'814.925,21 lo que significa un promedio \$ 151.243,77 mensuales y 750.000 Kg de materia prima vendidos aproximadamente y ventas de leche por un valor de \$ 15.723,72 que representa 44.924.91 litros de leche vendidos aproximadamente. Aunque nuestro incremento con respecto al año anterior ha sido del 30.87%, esto no fue suficiente para llegar al valor presupuestado por incremento en ventas de (\$ 800.000), debido que las ventas cayeron en los meses noviembre y diciembre por factores externos que no podemos controlar.

El motivo del aumento de las ventas, depende de la gestión realizada para lograr recuperar algunos clientes, mejorar la estructura física en la empresa y la conquista de nuevos clientes como: Nancy Ugarte, Hugo García, Reefex, Ignacio Aro, Lilian Erraez, María Iturralde, Victorio Rizzo, Pablo Correa, Carlos Naula, Santiago Abadie, Compañía Filadelfia, entre otros.

## FLUJO DE CAJA

### Actividades de Operación:

Las actividades operativas de la empresa generaron ingresos por 2'061.730, (cancelación de ventas) los cuales han servido para cumplir con todos los costos y gastos operativos y los gastos financieros de la empresa existiendo un superávit utilizado para cancelar otras actividades.

### Actividades de Inversión:

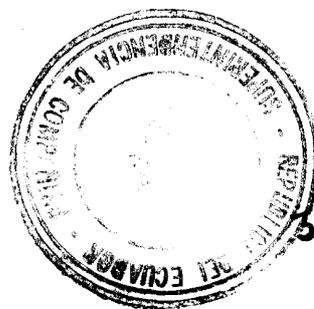
De la empresa han salido recursos de caja por lo siguiente:

Construcción de Planta	34.705,00
Anticipos de Planta	7.550,00
Construcción Casa Finca	10.895,00
Compra de Muebles y Enseres	1.252,00
Compra de Equipos de Computo	1.544,00
Compra de Maquinaria y Herramientas	5.968,00
Compra de Equipos de Comunicación	98,00
Compra de Instalaciones	2.255,00
Otros Anticipos	5.055,00
	-----
	69.322,00

### Actividades de Financiamiento

La empresa en éste año ha solicitado los siguientes créditos para capital de trabajo y actividades de Inversión:

Préstamo Banco del Pichincha	50.000
------------------------------	--------



Se realizaron 19 importaciones distribuidas con nuestros 3 proveedores principales detalladas a continuación por tipo de producto

<u>PRODUCTO</u>	<u>IMPORTACION (Kg)</u>	<u>PENDIENTE (Kg)</u>
Baja Densidad	400.500	105.000
Alta Densidad	231.500	36.000
Lineal	224.500	35.000
<b>TOTAL</b>	<b>856.500</b>	<b>176.000</b>

No hemos tenido ningún inconveniente en la logística de las importaciones ni con la calidad de la materia prima adquirida, ya que hemos mantenido la misma línea de productos utilizados anteriormente por la empresa y por la competencia.

Debo indicar lo que ya es conocido por ustedes, el siniestro que sufrimos en el mes de julio de 2 contenedores de materia prima robados equivalente a \$ 50.818,50

### OBLIGACIONES CON ACREEDORES

La empresa durante el año 2006 ha cumplido todas sus obligaciones con proveedores del exterior y nacionales, manteniendo una excelente relación, lo que nos ha servido para aumentar los cupos de crédito.

Cabe indicar que en éste año no hemos necesitado de garantías bancarias para importar materia prima y además conseguimos una nueva línea de crédito directo a 90 días por \$ 50.000 con la empresa Montachem Internacional y hemos enviado nuestros estados financieros e información básica a la empresa Cedri, distribuidores de materia prima con la finalidad de tener nuevos proveedores y poder diversificar nuestro crédito.

La empresa al 31 de diciembre del 2006 mantiene las siguientes deudas:

Nutec	28.754
Vinmar Internacional	110.725
Geochem	51.800
Suministros y materiales	4.129
Varios	6.077
<b>TOTAL</b>	<b>201.485</b>

### RELACIONES CON LA COMPETENCIA

Las relaciones con la competencia no pudieron ser mejores, especialmente con las empresas Banaplast S.A. y Palmoplast S.A. que formaron una alianza donde unificamos algunas políticas de ventas, crédito, compras y con los proveedores, de la cual creo que Banacor ha sido la más beneficiada.

### PRODUCCION

Los indicadores de producción en la fábrica muestran incrementos en las secciones de extrusión, corte, picado y sellado, con respecto al año anterior, e inclusive puedo confirmar que estamos en mejor nivel que la competencia de producción por turno de 8 horas en secciones que manejamos maquinas de características parecidas.



30 ABR 2007

Préstamo Inmosa S.A.	20.000
<b>TOTAL INGRESOS</b>	<b>70.000</b>

Así mismo hemos cancelado los siguientes valores

Banco del Pichincha	185.517
Inmosa S.A.	7.282
Sra. Ma. Eugenia Córdova	15.135
Pagos Tarjetas Personales y Varios	27.327
<b>TOTAL EGRESOS</b>	<b>235.261</b>

La empresa ha dejado como disponible al 31 de diciembre/2006 el valor de \$ 9164.16

### CARTERA

La cartera al 31/12/06 está compuesta de la siguiente manera

Por vencer	164.791	80%
Vencida 30 días	18.302	9%
Vencida 60 días	8.533	4%
Vencida 90 días	253	0%
Vencida 120 días	1.031	0%
Vencida 180 días	5.493	3%
Vencida 360 días	2.369	1%
Vencida más 360 días	5.437	3%
<b>TOTAL</b>	<b>206.209</b>	<b>100%</b>

Cabe indicar que existe cartera vencida por un total de \$ 6.080 correspondiente al vendedor Ing. Jorge Moscoso vencida de 180 a 360 días y más de 360 días, adicionalmente existe cartera de oficina vencida que venimos arrastrando del año anterior.

Quedaron pendientes valores por cobrar vencidos por más de 180 días los siguientes clientes, los cuales pasaron al departamento legal.

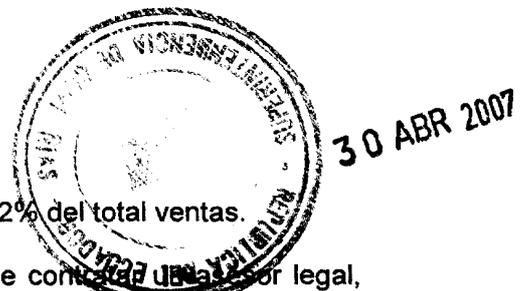
Cedillo Wilson	740
Jaramillo Mayra	1.253
Carrión Juan.	392
Torres Mónica	1.689
<b>TOTAL</b>	<b>4.074</b>

Este valor corresponde al 3.20% de la total cartera y al 0.22% del total ventas.

Para mejorar los cobros de clientes hubo la necesidad de contratar un abogado por legal, bajo el módulo de servicios profesionales, quién nos ayudará a recuperar la cartera vencida y a resolver cualquier problema que esté en su campo profesional.

Adjunto a los documentos que reposan como soporte de los estados financieros del periodo 2006, además existe el informe del abogado cortado al 12 de marzo/2007 de sus labores realizadas.

### MATERIA PRIMA



En la sección de corte picado y sellado, prácticamente se eliminaron los turnos nocturnos con el incremento de una nueva máquina picadora, lo cual permite realizar mejores controles, disminuir horas extras, aumentar la producción y mejorar las condiciones de trabajo del personal.

### **MANTENIMIENTO DE MAQUINAS**

En éste período a las máquinas se les proporcionó no solamente mantenimiento correctivo sino también el mantenimiento preventivo adecuado, con la finalidad de que la producción no se interrumpa y estén en buenas condiciones para la época alta.

En lo que corresponde a la sección de corte y picado, con excepción de los diámetros 1,70mm y 2,00mm, se puede producir simultáneamente en dos y hasta tres máquinas productos con las mismas características.

### **ADMINISTRACION:**

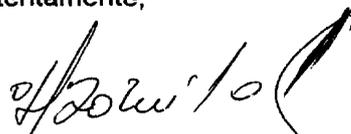
En la parte administrativa y operativa, hemos mantenido el mismo personal, aunque los números de transacciones hayan aumentado, lo cual hemos logrado la optimización del recurso humano debido a que se incorporaron nuevas funciones en nuestro sistema integrado de contabilidad.

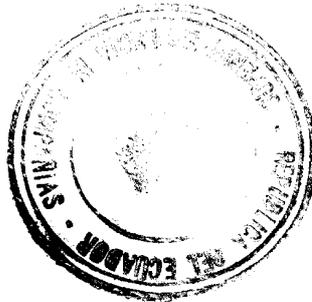
Nuestro sistema integrado de contabilidad nos permite automatizar nuestros procesos casi en un 90%, lo cual genera aprovechar al personal para ejercer otras labores. En producción hemos tratado de incorporar al sistema casi todos los procesos con la finalidad de mantener una base de datos que nos pueda generar información gerencial para la toma de decisiones.

En lo que respecta al personal, tratamos de manejanos con equidad, brindarles una adecuada alimentación y equiparlos con accesorios de protección.

Creo conveniente señalar que el representante legal o gerente del período 2006, Ing. Freddy Ernesto Paladines Jaramillo abandonó el cargo sin presentar ninguna información sobre su labor realizada, llegando al extremo de borrar información importante para la Empresa y por ende, quien firma, esta cumpliendo con la obligación de informar todo lo arriba indicado, de lo que se ha ejecutado en este año.

Atentamente,

  
~~Sr. Romel Córdova Aguiar~~  
GERENTE - GENERAL



30 ABR 2007