

INFORME DE GERENCIA DE LA CIA. BANACOR S.A.

En cumplimiento de lo dispuesto por la Superintendencia de Compañías y los Estatutos de **BANACOR S.A.** me permito presentar a la Junta General de Accionistas el informe de Gerencia correspondiente al ejercicio económico del año 2007.

VENTAS

Las ventas totales en el año 2007, representaron un valor de \$ **1'914.068,46** distribuidas en: ventas de productos de polietileno por un valor de \$ **1'775.248,40** lo que significa un promedio \$ 147.937,37 mensuales y 734.000 Kg. de materia prima vendidos aproximadamente, ventas de leche por un valor de \$ **9.920,62** que representa 28.344,63 litros de leche vendidos aproximadamente y venta de camarón \$ **117.815,81**. Aunque nuestro incremento con respecto al año anterior ha sido del 4,57%, esto no fue suficiente para llegar al valor presupuestado (\$ 200.000), debido que las ventas cayeron en los meses agosto, septiembre y octubre por factores externos que no podemos controlar.

El motivo del aumento de las ventas, depende de la gestión realizada para lograr recuperar algunos clientes, mejor estructura física en la empresa y la conquista de nuevos clientes como: Exportadora Machala, Brundicorpi H Dineagros, entre otros.

FLUJO DE CAJA

Actividades de Operación:

Las actividades operativas de la empresa generaron ingresos por \$ **1'763.762,22** (cancelación de ventas) los cuales han servido para cumplir con todos los costos y gastos operativos y los gastos financieros de la empresa.

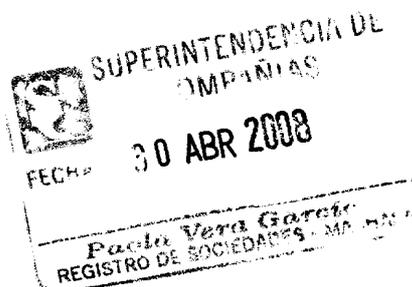
Cabe indicar que tenemos por gastos de la Camaronera suman un total de \$ 131.571,73 en el año, de los cuales hemos recibido por ventas de camarón \$ **117.815,81**, mientras los gastos de la finca suman un total de \$ 21.128,38 durante el año, de los cuales hemos recibido \$ **9.920,62** por ventas de leche.

Actividades de Inversión:

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

Construcción de Planta	37.355,29
Construcción Finca las Palmas	15.736,18
Compra de Vehículos	13.000,00
Compra de Muebles y Enseres	12.312,64
Compra de Equipos de Computo	3.623,35
Compra de Maquinaria y Herramientas	34.970,22
Compra de Equipos de Comunicación	3.558,00
Otros Anticipos	9.835,40

TOTAL **130.341,08**



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	80.000,00
TOTAL INGRESOS	80.000,00

Así mismo hemos cancelado los siguientes valores:

Inmosa S.A.	11.780,50
Palmaplast S.A.	1.000,00
Julio Jiménez	6.147,87
Varios	829,26
TOTAL EGRESOS	19.757,63

La empresa ha dejado como disponible al 31 de diciembre/2007, el valor de \$ **3.521.08.**

CARTERA

La cartera al 31/12/07 está compuesta de la siguiente manera

Por vencer	42.993,00	15,80%
Vencida 90 días	108.420,25	39,84%
Vencida 120 días	73.419,27	26,98%
Vencida 180 días	29.513,23	10,84%
Vencida 360 días	5.495,65	2,02%
Vencida más 360 días	12.325,68	4,53%
TOTAL	272.167,80	100%

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 cuales pasaron al departamento legal por un valor de \$ **10.074,36.**

Este valor corresponde al **3.70%** del total cartera y al **0.5%** del total ventas.

Para mejorar los cobros contamos con un asesor legal, bajo el módulo de servicios contractuales, quién nos ayuda 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 2007, además existe el informe del abogado cortado al 12 de marzo/2008 de sus labores realizadas.

MATERIA PRIMA

Se realizaron 23 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	230.000	75.000
Alta Densidad	157.500	35.000
Lineal	263.750	35.000
Carbonato	21.000	-
TOTAL	672.250 Kg.	145.000 Kg.

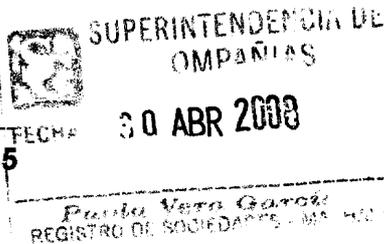
No hemos tenido ningún inconveniente en la logística de las importaciones ni con la calidad de la materia prima adquirida, ya que hemos mantenido la misma línea de productos utilizados anteriormente por la empresa y por la competencia.

OBLIGACIONES CON ACREEDORES

La empresa durante el año 2007 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.

La empresa al 31 de diciembre del 2007, mantiene las siguientes deudas:

Nutec Representaciones	1.936,00
Braskem	75.735,00
Farmosa Plásticos Corporation	17.178,00
Imroca S.A.	12.519,00
Química Comercial Cia. Ltda.	4.584,25
Varios	4.633,10
TOTAL	116.585,35



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 formamos una alianza donde unificamos algunas políticas en general.

PRODUCCION

Los indicadores de producción en la fábrica muestran incrementos en las secciones de extrusión, corte y 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 máquinas de características parecidas.

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:

Cabe señalar que a fines de año se empezó a realizar el trámite de Depósito Industrial, con el propósito de obtener la resolución de la CAE, para importar materia prima que servirá para producir fundas al vacío que son utilizadas en la exportación del banano.

En la parte administrativa y operativa, se está realizando un mejor control y flujo de información entre planta y administración puesto que el área administrativa pasó a utilizar las nuevas instalaciones de la Empresa ubicada en Km 5 Vía Machala-Pasaje, con su inauguración precisamente un 4 de junio del 2007, dejamos a un lado los cuellos de botella que se formaban especialmente en el flujo de información de inventarios. En el área de Ventas se agregó el puesto de Jefe de Ventas con el propósito de coordinar y dirigir esta área, para lograr nuestro objetivo de incrementar el volumen de ventas.

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 manejarlos con equidad, brindarles una adecuada alimentación, accesorios de protección.

Machala, 4 de Abril del 2008

Atentamente,



Sr. Romel Córdova Aguilar
GERENTE-GENERAL