

## **INFORME DE LA GERENCIA GENERAL**

*En cumplimiento a lo que dispone la Ley de Compañías, el reglamento para presentación de informes anuales de Administradores y el Estatuto de la Compañía, someto a su consideración y estudio el informe correspondiente al ejercicio 2007.*

### **SITUACIÓN GENERAL DEL ECUADOR.**

*El año 2007 para el Ecuador fue un año muy especial y tenía mucha expectativa por el cambio de Gobierno, el cual ofreció durante su campaña una serie de cambios importantes y radicales tanto en el ámbito económico, político y social. Desgraciadamente estos anuncios trajeron mucha incertidumbre a los inversionistas nacionales y extranjeros.*

*Entre los principales anuncios tenemos el no pago de un tramo de la deuda externa por considerarla "ilegítima", la reforma tributaria y el no continuar con las negociaciones del TLC con los EEUU, creó un clima de inestabilidad económico, que se agrava al considerar la inseguridad jurídica y el acercamiento político al gobierno de Venezuela del Coronel Chávez.*

*El desempeño de la economía ecuatoriana durante el 2007 fue muy malo, si consideramos que el precio del petróleo estuvo superior a los \$70 por barril y al final del año empezó a acercarse a los \$100, pues se estima que el crecimiento del PIB fue de 1,8%, muy inferior al crecimiento de Latinoamérica en su conjunto e individual fue el mas bajo.*

*El excedente petrolero no fue invertido en los diferentes sectores sino que se lo destinó al gasto público a través de subsidios.*

*Respecto de la inflación, esta fue de 3,33% que para un país con economía dolarizada se la considera entre media y media alta.*

*En cuanto a la inversión tanto nacional como extranjera no se ha dado por la desconfianza de las nuevas leyes dictadas por la Asamblea en oposición a los intereses empresariales y concentrando el mayor poder posible en el Gobierno. A diferencia de los países vecinos, en los cuales esperan como \$13.000 millones de inversión para el 2008, el Ecuador no va a tener inversión y por ende no se generarán nuevos puestos de trabajo.*

*En el tema laboral con la pretendida eliminación de la flexibilización del trabajo y el incremento desproporcionado del SMV, el empleo y la competitividad se vieron seriamente amenazados y el Ecuador quedaría en una posición de desventaja frente a nuestros vecinos y en general frente a Latinoamérica.*

*Para el año 2008 las perspectivas no son mejores, por cuanto el Gobierno no piensa modificar su posición y en determinados sectores inclusive se radicalizará, lo que va a ahuyentar aún más la inversión y por ende el crecimiento del PIB proyectado que no será mayor al 1,8%. Adicionalmente tenemos la crisis económica de los EEUU y la consecuente desvalorización del dólar, que tendrán fuertes afectaciones para el sector empresarial ecuatoriano.*

*La inflación para el 2008 se calcula que será de dos dígitos, debido a la falta de inversión en el sector agrícola para incrementar la oferta, las pérdidas sufridas por la inundaciones, especialmente en la Costa Ecuatoriana y la importación de la inflación internacional que el Gobierno trata de compensarla vía subsidios.*

*Resumiendo lo anterior, las perspectivas de la economía ecuatoriana para el 2008 no son alentadoras y el resultado final es un decremento de la demanda agregada, lo cual incidirá en los niveles de compra de los ecuatorianos en todos los sectores.*

### **GESTIÓN DE LA ADMINISTRACIÓN EN EL 2007.**

*En enero/07 se procedió con la reestructuración de la compañía y se procedió a la contratación de nuevo personal tanto ejecutivo como del operativo. Se reestructuraron las áreas de Operaciones, Comercial, Administración y Finanzas, Recursos Humanos y Servicio Técnico.*

### **OPERACIONES.-**

*La producción efectiva y progresiva empezó en el mes de mayo/07 hasta llegar al mes de diciembre/07 con una producción total de 19.509 artefactos, distribuidos de la siguiente manera:*

ECUATORIANA DE ARTEFACTOS S.A.  
EJERCICIO 2007

REPORTE DE PRODUCCION POR UNIDADES

Meses	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	total
Cocinas	24	20	16		50		285	190	271	212	57	24	1149
Cocinetas	241		1967	2521	363	662	559	712	713	675	433	164	9010
Comerciales	271	8	174	257	429	402	419	910	803	705	351	109	4838
Lavadoras												35	35
Refrigeradores	2		22	321	249	928	779	388	539	413	457	379	4477
TOTAL	538	28	2179	3099	1091	1992	2042	2200	2326	2005	1298	711	19509

*Del cuadro anterior se observa que la máxima producción mensual, sin considerar el ensamble de cocinetas, se registró en el mes de septiembre/07 con 2.326 artefactos, producción no suficiente para amortizar los costos fijos indirectos y tener costos unitarios competitivos en el mercado.*

*En lo relativo a costos, la nueva administración buscó nuevos proveedores con costos menores y condiciones de compra más convenientes, lo que determinó una reducción en los costos.*

*La producción promedio mensual del 2007 comparada al 2006 fue superior en 22% (sin considerar cocinetas) ya que durante el primer trimestre ECASA no tuvo producción continua.*

*ECASA tiene un proyecto para la fabricación de una nueva línea de refrigeradores. El avance realizado en el 2007 consistió en la adquisición e instalación de maquinaria para el proceso de fabricación y se realizaron pruebas de fabricación de ciertos componentes.*

**COMERCIAL.-**

*En el mes de marzo /07, se estructuró el área comercial con Jefaturas que cubrirían los principales canales de distribución que son:*

- Mayoristas.
- Cadenas A.
- Cadenas B.
- Horizontales.
- Exportación.

*El objetivo principal fue el proveer a los diferentes canales y especialmente a Mayoristas y Cadenas A de los artefactos de la nueva producción para tener nuevamente presencia en el mercado, pues había un insistente rumor en el mercado que ECASA había cerrado su planta.*

*En cuanto a los canales de Cadenas B y Horizontales se los dividió en dos zonas: Costa y Sierra y el objetivo fue recuperar a los anteriores clientes y ampliar la base con nuevos clientes, especialmente de aquellos que están ubicados en ciudades pequeñas y en poblaciones a las cuales no atienden las cadenas. Al cerrar el año, aproximadamente el 45% del total de clientes eran clientes permanentes, un 30% correspondían a clientes que se los recuperó y el 25% restante corresponden a nuevos clientes. En la actualidad todos los clientes tienen respaldada su nivel de deuda para con ECASA.*

*Las exportaciones realizadas en el 2007 fueron para Panamá y Perú y básicamente correspondieron a embarques de muestras de los artefactos de ECASA para la apertura de los respectivos mercados. Para el 2008 se le dará un mayor impulso a este canal analizando nuevos mercados.*

*En noviembre del 2007, se incorporo al equipo gerencial el Sr. Renato Coronel, como Vicepresidente Ejecutivo para liderar el área comercial y fomentar las ventas tanto el mercado interno como las exportaciones pues tiene una vasta experiencia en esos mercados.*

#### **ADMINISTRACIÓN Y FINANZAS.-**

*Durante este ejercicio se consolidó la deuda con Financiera Unión del Sur, mediante la liquidación de varios pequeños créditos de años anteriores en una sola obligación por \$10'388.581,73 dólares a 10 años plazo con 2 años de gracia y al 8% anual.*

*La recuperación de cartera sobre las ventas del 2007 se efectivizó en un 81.24%, los saldos de clientes por un 18.76% se están realizando gestiones directas para su cobro.*

*En cuanto a cartera de años anteriores se ha logrado recuperar \$436.296,68 proveniente en su mayoría de exigibles del ejercicio 2006, sin embargo se inició el trámite legal de cobro a través de los abogados con la cartera vencida, que luego de gestionar directamente el cobro, no se lograron resultados positivos.*

Las ventas del ejercicio económico 2007 ascendieron a \$ 4'038.475; los niveles de ventas se mantuvieron constantes en el periodo julio-diciembre con montos superiores a los \$ 400.000 dólares mensuales; sin embargo las ventas anuales disminuyeron en 7.38% en relación al 2006, y en unidades de artefactos vendidos una disminución de 4.91%.

El constante crecimiento de la competencia y la difícil recuperación de la imagen de la marca ECASA en el mercado constituyen factores que han limitado la gestión de la administración y el área de comercialización a pesar de las acciones de promoción y marketing aplicadas durante el segundo semestre.

La pérdida del ejercicio económico 2007 asciende a \$ 3'868.975,52, que es el resultado de factores internos como la reestructuración del proceso productivo, los bajos volúmenes de producción y por ende costos unitarios elevados y de factores externos como la poca participación en el mercado afectándonos en las ventas y el efecto de la competencia que está muy bien posicionada en el mercado..

Los gastos operacionales en el periodo fueron de \$1'482.000, cifra razonable para mantener una estructura comercial y administrativa de una empresa industrial que solo tuvo producción y ventas prácticamente en 8 meses del año 2007.

En cuanto a la cuenta Otros Ingresos / Egresos no Operacionales, el resultado es de \$2'234.000. Es un valor importante que afecta negativamente al resultado y es consecuencia de la estructura financiera de la empresa.

Los problemas de liquidez de la compañía no han permitido cumplir oportunamente con obligaciones corrientes de proveedores.

En el periodo marzo - diciembre 2007 esta administración recibió préstamos por \$ 1'999.894 dólares para uso exclusivo de adquisición de materias primas, lo cual permitió planificar la producción en relación a nuestra capacidad de fabricación en respuesta al mercado.

### **RECURSOS HUMANOS.-**

A principios del 2007, prácticamente ECASA no contaba con personal completo para ninguna de sus áreas. Se elaboró un plan que fue presentado a la Presidencia y luego de la aprobación se empezó a contratar.



Las contrataciones se realizaron según se registran en el siguiente cuadro:

**TOTAL PERSONAL EMPRESA (DIRECTOS E INTERMEDIADOS) AÑO 2007**

	ene	feb	mar	abr	may	jun	jul	ago	sep	oct	nov	dic
DIRECTOS	11	24	35	57	59	64	68	75	75	81	74	71
INTERMEDIA		117	168	139	196	200	208	218	225	225	175	170
TOTAL	11	141	203	196	255	264	276	293	300	306	249	241

Se desarrollaron programas de inducción para todas las áreas, dándole especial atención al área operativa, sin embargo la rotación del personal durante el 2007 fue alta, lo cual incidió en volumen de producción.

**SERVICIO TÉCNICO.-**

El servicio técnico de ECASA hasta abril/07 estaba considerado como un departamento interno de servicio, pero a partir de esa fecha y por una decisión de la Presidencia, se constituyó una empresa independiente que sería la encargada de dar el servicio técnico a todos los artefactos de fabricación en ECASA y cuyo nombre es SERVIECASA.

La situación de la empresa, se encuentra reflejada en los estados financieros al 31 de diciembre del 2007 y representan razonablemente la actual situación de Ecuatoriana de Artefactos SA, ECASA.

Atentamente,

**Fernando Ramirez Salazar**  
Gerente General.