

216685

Quito mayo 28, 2007

Señores
ACCIONISTAS DE LA EMPRESA JACELU S.A.
Presente

De mi consideración:

Dando cumplimiento a lo establecido en los estatutos de la empresa, paso a informar mi desempeño al frente de la empresa a lo largo del año fiscal 2006.

El año 2006 empezó con muchas expectativas esperando que se concluyeran las obras ofrecidas en campaña electoral. Siendo este el último año del gobierno, aparentemente las cosas mejorarían, se daría paso a la conclusión de las obras pendientes. Se esperaba poder sobreponer la empresa a la pérdida del año anterior.

El ingreso por ventas subió con relación al año anterior, los gastos fijos se mantuvieron pero la carga financiera ha sido determinante para que las utilidades de este año no sean las esperadas.

Además de las cargas financieras altas, están clientes morosos, que a pesar de tomar todas las medidas precautelares, no hemos recuperado la totalidad de los valores adeudados y lo que se ha ido recuperando poco a poco, ha servido para cubrir los gastos mensuales y no se ha podido capitalizar para seguir invirtiendo. Adicionalmente a lo anotado, se sintió una falta de liquidez a todo nivel, que se transformó en una gran iliquidez para nuestra empresa, por lo que tuvo que asumir gastos financieros muy altos.

La competencia, acostumbrada a mecanismos anti-éticos para trabajar, se ha vuelto más fuerte. Nos hemos mantenido en nuestra política inicial, de dar soluciones a nuestros clientes, con los mejores productos del

mercado, productos garantizados, de tal manera de motivar al cliente a que exija certificados de calidad de los productos ya que el mercado ha sido invadido de productos baratos, de procedencia china, que no ofrecen los resultados deseados y con el tiempo corremos el riesgo de que los productos geosintéticos en general sufran un desprestigio.

Se ha procurado continuar con la promoción de los otros productos geosintéticos no tradicionales, se ha logrado muy buena aceptación por parte de los clientes, pero considero importante trabajar en la difusión técnica de los mismos. Se ha solicitado a la casa matriz la colaboración con técnicos que den charlas, con lo que se esperaría una masificación de drenes y geomembranas en la construcción privada.

La inclusión de nuevas líneas, como las geomembranas, también influyó en el incremento de las ventas de este año. De igual forma, nos hemos podido dar cuenta que es necesario promocionar más la línea de los geosintéticos ya que es una línea que produce más renta a la empresa, en cambio la línea de gaviones no es muy rentable.

Para el próximo año, se recomienda promoción técnica de los productos geosintéticos en general, buscando diferenciarnos por la calidad, por la garantía que se entrega del producto al momento de la venta. Se ha planteado la posibilidad de que Maccaferri ponga su bodega a su costo en Ecuador y que JACELU compre para vender a sus clientes sin tener la carga financiera, sin tener que amortizar el producto, así también nos evitamos los gastos relacionados a la importación.

Se deben incrementar las ventas y disminuir la carga financiera para evitar pérdidas en los años siguientes. Esta es la constante, la banca en lugar de bajar los intereses los ha subido. Se espera que para el próximo

Atentamente,


Cecilia Rosero
Gerente General

CRA/ccdb