

47027

INFORME DE GERENCIA AÑO 2007

En cumplimiento a lo establecido en la Ley de Compañías, en los estatutos de Ecuacarbones y en el reglamento de la Superintendencia de Compañías, tengo a bien poner a su consideración el presente informe que consta de los siguientes puntos:

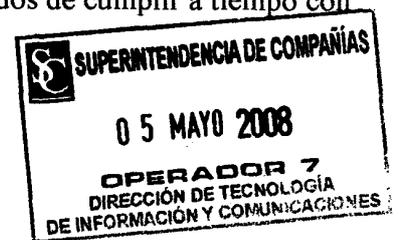
ASUNTOS GENERALES.

El año 2007 fue un año que empezó con algunas dificultades en especial en lo que se relacionó al incremento de costos relacionados a impuestos Municipales y otras cargas, pero el incremento más significativo ha sido el que tiene que ver con el precio del Euro que cerró el año a 1.50 dólares. Ya que algunas importaciones se las trae desde Alemania, se produjeron incrementos en el transporte y otros costos de origen ya que el tipo de cambio definitivamente afectó la economía de la empresa. Adicionalmente el Presidente de la República incorporó un costo adicional de 100 dólares en aduanas (gastos portuarios), así como un valor del 0.5% sobre las transferencias al exterior, esto sin tomar en cuenta los cobran que realizan los bancos por concepto de transferencias o giros al exterior.

Adicionalmente recibimos durante el año 2007 dos nuevas listas de precios SGL, una durante el primer trimestre y otra durante el último causando problemas adicionales en la economía ya que los precios para nosotros es muy difícil poder incrementar, especialmente con la aparición de Inducarbones que comercializa sus productos con un 10 y 15% menos que nuestros precios.

Se presentaron dificultades con el Señor Jaime Sánchez quien puso su renuncia en el Ministerio de Trabajo, por desahucio, luego de haber mentido sobre estar enfermo por tres días, tiempo en el cual arregló con el Sr. Jaime Muñoz sobre su vinculación a Inducarbones. Esta renuncia costó a la empresa cerca de 2000 dólares sin contar con el costo que significó contratar un profesor particular para que les enseñe a usar el torno a dos de los empleados, dicha inversión llegó a casi 1000 dólares, costos que estaban fuera del presupuesto pero que fueron necesarios e indispensables ya que no podíamos parar la producción de sellos u otros productos que se los trabaja en el torno.

Sobre le trole bus, se consiguió ganar el concurso de ofertas aunque por solicitud de Pascal Gerken se conversó con la gente de Quimatec para que no presenten oferta a cambio de una comisión, la misma que fue de un 5% si ganaba la oferta de producto terminado Pantrac y USD 1,400 si ganaba la oferta para fabricación parcial local, valor que se les canceló, claro está que nunca estuve de acuerdo con esta situación. El concurso se ganó y se nos informó sobre esta decisión a mediados de marzo, solicitando de inmediato a Pantrac que fabrique el producto pre-cortado. Nos ofrecieron entregar en 8 semanas, pero lamentablemente llegó la primera semana de junio, es decir un mes más tarde de lo esperado, y al mismo tiempo nos llegó la confirmación de fabricar alrededor de 1100 escobillas para la Refinería la Libertad. Esto nos forzó a contratar mas empleados y pagar horas extras, adicionalmente para poder cumplir con los pedidos, pero al vernos imposibilitados de cumplir a tiempo con



el Trole se contrató los servicios de la empresa Caral que nos ayudó a fabricar aproximadamente 2000 unidades, con un costo de 1.25 dólares por unidad. Esto se hizo considerando que el tiempo fue totalmente insuficiente y que no nos podíamos arriesgar a atrasarnos por las multas que esto conlleva. Finalmente se entregó exactamente el día que se cumplió el plazo. Para este año que se nos ha adjudicado la fabricación local se harán entregas parciales mensuales, hasta el mes de septiembre, con lo que será casi innecesario la contratación de más empleados o pagar horas extras.

LOGROS ALCANZADOS.

En el presente año y a pesar de la aparición de más competencia, se logró prácticamente cumplir con el presupuesto de ventas, y si se quita la venta al trole bus, se superó a la venta del 2006 en un 15% aproximadamente. La venta total estimada fue de USD 195,000 llegándose a 190,000 en total.

Se ha logrado la calificación en Petroecuador y fuimos invitados a participar en un concurso y se logró conseguir el pedido, adicionalmente se pudo vender sellos mecánicos a la Refinería Esmeraldas.

Otros nuevos clientes importantes y a los que se les ha vendido escobillas son E. E. Ambato, Hidroagoyán, Hidropaute, Hidronación, Electroguayas, Cementos Guapán, entre otras. Dichas empresas ya han hecho compras efectivas.

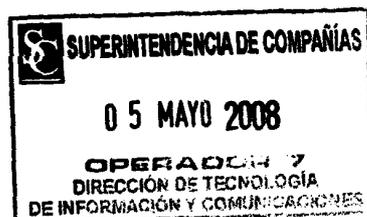
En el mercado internacional, aunque la venta al Perú todavía no es muy significativa, se consiguió vender alrededor de 8,000 dólares, a pesar de lo difícil que resulta ser dicho mercado por asuntos de precios.

Como se puede observar las ventas crecieron pero los costos de igual manera por lo que el resultado final no es el esperado por la administración, para este nuevo período, si se sigue contando con la confianza de los accionistas, se harán ajustes para conseguir disminuir los costos que es lo que ha ocasionado una disminución en la utilidad.

IMAGEN DE LA EMPRESA:

La empresa está siendo reconocida y ya tiene un nombre aunque todavía se encuentran nuevos clientes que desconocían de la empresa y que empiezan a contactarse con nosotros. El trabajo del gerente además de la parte administrativa está muy ligada a visitas a empresas y a encontrar nuevos clientes continuamente por lo que el tiempo se hace muy corto. Varios clientes nos han informado que Ecuacarbones les ha salvado de tener que importar este tipo de productos. Además 4 clientes han venido nuevamente donde nosotros una vez que habían intentado alguna compra a Jaime Muñoz y no les fue bien porque les quedó mal, y han vuelto a adquirir productos de nosotros. Tratamos de brindar la mejor calidad posible y resolver cualquier inconveniente que se presente de manera inmediata.

Se ha podido tener stocks suficientes de productos para mantenimiento de herramientas y las entregas se las hace rápidamente y ya no existen las continuas demoras que existían en



años anteriores por lo que los clientes están satisfechos, esto es una ventaja competitiva en relación a Inducarbones.

Gestiones en provincias

Se tiene un adecuado manejo del mercado faltando un poco en la provincia de Manabí la cual se visitó en una ocasión pero por falta de tiempo y personal no se ha cubierto adecuadamente, se espera en este año enviar al técnico o personalmente visitar varias empresas en dicha provincia, tenemos únicamente un almacén en Manta y un cliente en Chone que adquieren nuestros productos, adicionalmente estamos calificados en la E.E. Manabí, pero los generadores no están trabajando actualmente. Se espera en este año incrementar la clientela en esta provincia.

En la provincia del Guayas se está buscando otras alternativas de manejo ya que no estamos aun satisfechos con los resultados, actualmente estamos comercializando de manera directa a las industrias y a través del vendedor y un intermediario.

Promoción y Publicidad.

Además de las gestiones de marketing realizadas por la gerencia, se hicieron anuncios por radio, trípticos, carpetas de presentación y una publicación en una revista de Petroecuador y adicionalmente se participó en la feria industrial de la CAPEIPI en el mes de noviembre donde se encontraron varios contactos interesantes y algunos clientes.

Para este año se espera realizar una campaña en la provincia del Guayas en especial en medios de comunicación masiva y en páginas amarillas.

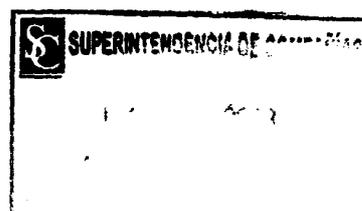
Ventas.

A continuación damos un detalle de ventas comparativas del año 2005, 2006 y 2007.

MES	2005	PROM. 03-05	2006	2007
ENE	7.112,66	9.638,13	11.230,85	12.031,74
FEB	9.651,35	6.699,14	8.793,69	9.570,94
MAR	11.062,43	8.980,14	11.549,84	15.127,11
ABR	9.162,46	8.800,14	11.433,39	9.123,31
MAY	10.161,30	8.975,53	8.514,94	15.095,73
JUN	9.905,21	8.788,27	14.069,16	19.618,65
JUL	7.402,98	7.043,94	5.014,74	11.585,36
AGO	7.429,08	9.725,95	14.207,24	11.414,94
SEP	10.410,64	10.210,85	12.372,63	11.483,69
OCT	7.355,78	8.956,77	13.528,34	9.821,23
NOV	7.256,17	7.345,62	15.525,74	11.005,97
DIC	6.195,14	6.974,58	8.984,00	18.454,03
TOTAL	103.105,20	102.139,06	135.224,56	154.332,70

No se incluye venta del trole bus que fue por un monto de USD 34,900.

Como se indicó anteriormente se incrementaron las ventas en relación al año anterior lo cual fue uno de los objetivos al inicio del año.



ASPECTOS LABORALES.

Quitando el asunto ya mencionado del Señor Jaime Sánchez debemos indicar que las relaciones con los empleados y obreros es normal, se ha cumplido con todo lo que exige la ley y los pagos se han realizado puntualmente, ya sea en 15 o 30 de cada mes exceptuando un pago que se lo realizó el primer lunes de junio cuando se debió haber pagado el viernes pero se debió a un día en que la Señora secretaria faltó por motivos de salud y el gerente se encontraba fuera de la ciudad. Cuando el 15 o 30 cae en fin de semana generalmente se paga el viernes anterior y esto se ha mantenido de este modo, claro está que esto causa una mala costumbre en los empleados porque si no se les paga el viernes indican una inconformidad cuando la ley permite pagar hasta 5 días después de cumplirse el mes. De todas maneras las cosas en el aspecto laboral han sido manejadas correctamente.

Actualmente contamos con 5 obreros, el técnico, la secretaria y una persona de ventas de planta, adicionalmente un vendedor en Guayaquil a comisión.

El Gobierno hizo un incremento de 30 dólares al salario mínimo vital lo cual significa un incremento en el gasto fijo y es bastante fuerte con todas las cargas que exige la ley.

SITUACIÓN FINANCIERA.

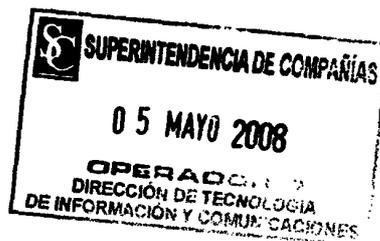
La situación financiera de la empresa ha sido un difícil durante el año 2007 por la falta de liquidez, como es de su conocimiento los cobros en nuestro país son realmente muy difíciles y las cantidades que se van recolectando se deben utilizar de inmediato en cubrir gastos corrientes como pago al IESS, SRI, sueldos y salarios, adquisición de materiales para la planta, entre otras cosas, lo que ha ocasionado que nos retardemos en los pagos de las importaciones. Se ha intentado conseguir créditos del Produbanco pero increíblemente no nos aceptaron nuestra propiedad como garantía para un préstamo hipotecario aduciendo que está fuera de los sectores los cuales acepta el banco y que teníamos el préstamo preaprobado (luego de 2 meses de espera) pero que deberemos conseguir otra garantía, presentando entonces una garantía personal mía que fue igualmente rechazada luego de esperar por varias semanas.

Anteriormente a esto se intentó conseguir un crédito en la CFN y el documento que debía ser llenado por los socios mayoritarios para que se verifique en la central de riesgos se lo entregó personalmente a Pascal Gerken y a la Señora Marthita Arias, siendo esta última la única que nos ayudó con el documento y su copia de cédula, de parte de los hermanos Gerken nunca hubo una respuesta a pesar de haberse intentado obtenerla un par de veces.

Igualmente intentamos conseguir un crédito (cuenta óptima) en el Banco MM Jaramillo Arteaga pero no nos aceptaron indicando que la cuenta es muy pequeña en ese banco y que estaban cerrados los créditos.

Han existido varios problemas con empresas grandes que nos pagan cuando quieren, 60 y 90 días después de la fecha de vencimiento, cosas que son comunes en nuestro medio.

De todas maneras se espera una colaboración de los socios para que se pueda capitalizar un poco la empresa ya que con tendencia de crecimiento que tenemos no nos es posible seguir con los fondos disponibles en estos momentos.



MERCADO DEL PERU.

Durante el mes de octubre se hizo una visita al mercado del Perú con el fin de verificar la posibilidad real de competir con las empresas líderes en dicho país, CARBONWATT y ELECTROCARBÓN, representantes de Carbonlorainne y Shunk respectivamente. Se hizo varias visitas a empresas, y un análisis detallado del mercado. Lima es prácticamente el 80% del mercado del Perú. Es un mercado bastante informal y muy competido, especialmente en la parte de minería y trenes. Elaboré para Helwig un proyecto previo al viaje y uno después de haber observado la realidad, en el cual solicitamos un apoyo económico para los próximos dos años por un valor aproximado de 7,000 dólares. Este valor está destinado para poder promocionar el Lima ECARBON por medio de nuestra empresa aliada en dicha ciudad Carbomet, se utilizarán los fondos en papelería, publicidad, rotulación y viajes que deba hacer personalmente para ir verificando el crecimiento del mercado, es decir que Ecuacarbones no incurrirá en gastos por viajes a Peru en los próximos dos años. Hasta el momento se ha podido vender materia prima y unas 100 escobillas para trenes que se las pudo comercializar a precio bajo debido a la materia prima que dispone Pantrac en ocasiones y que utilizamos para bajar costos, dichos precios no se pueden manejar con la materia prima regular que importamos regularmente de Gerken o Pantrac. Hemos solicitado a Helwig que se trate de conseguirnos materia prima de condiciones similares es decir placas con medidas no estándar o sobrantes, o cualquier otra forma para poder competir adecuadamente en estos grandes clientes del Perú, Helwig se encuentra trabajando para poder buscar una alternativa de competencia en este país. Esperamos poder tener éxito con la materia prima que requerimos para poder competir en este mercado. Adicionalmente Ted Townsend nos ofreció ayudar con un anuncio grande en las páginas amarillas para este año de Ecuacarbones, pensamos hacerlo en Guayaquil una vez que definamos como se realizará el manejo del mercado y la dirección del almacén u oficina.

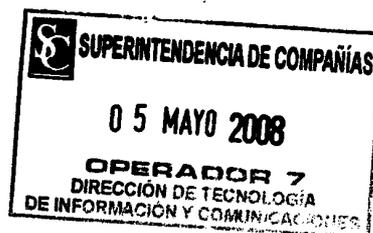
PERSPECTIVAS DE CRECIMIENTO.

Si bien se ha recorrido todo el país en busca de clientes, pensamos que todavía existen algunos nichos que explotar, por ejemplo la marina y la fuerza aérea en las cuales estamos intentando calificarnos pero vamos a proseguir una vez que se tenga definidas las cosas en cuanto al gerente y presidente desde este año, esto porque piden documentos que incluye el nombramiento actualizado y el actual está expirando el día de hoy.

De todas maneras siguen apareciendo nuevas alternativas de negocios, y creemos que podremos seguir creciendo en ventas en este año.

En Guayaquil se ha tratado de ir trabajando de diversas maneras pero pensamos que definitivamente se requiere abrir un almacén en dicha ciudad, los costos de arrendamiento son elevados lamentablemente pero se ha estimado que el costo beneficio puede ser importante, estamos en conversaciones con la empresa Caral con la cual compartir gastos relacionados a servicios básicos y una secretaria y así poder comercializar los productos de ambas empresas en el mismo local. No se ha podido vender los productos de ferretería por la presencia de carbones chinos a menor precio.

Actualmente tenemos un vendedor que obtiene una comisión y que adicionalmente aumenta un porcentaje para cubrir sus costos operativos pues vende exclusivamente nuestros



productos. Este método ha dado resultados parciales y no nos encontramos satisfechos aun ya que el mencionado Señor no cuenta con movilización propia.

NUEVAS POSIBILIDADES DE NEGOCIOS

Otra alternativa para poder tener ingresos adicionales ha sido el buscar algunas formas de solucionar necesidades de clientes, así por ejemplo en vista que nos llamaban a solicitar carbón activado, hemos conseguido un proveedor y se han comercializado unos pocos sacos, claro está que este proveedor tiene este producto por tiempo limitado y luego deberemos buscar otro proveedor. De igual forma nos solicitan carbón para erosión electrolítica, nuestro material no es para estos fines aunque los retazos de material para sellos funciona pero resulta ser muy caro. Se ha buscado un proveedor en China y me envió unas muestras que han funcionado adecuadamente, el problema aquí es que debemos pagar por adelantado para traer las placas aunque el precio es atractivo. Se espera ir consiguiendo otras posibilidades de productos y hemos pensado que fabricar portaescobillas puede ser una buena alternativa también. Se ha podido vender resortes para porta escobillas hechas en Helwig para Enkador y Boman Electric y portaescobillas para General Tire.

DESTINO DE LAS UTILIDADES.

En caso que la Junta decida repartir las utilidades del año 2007 en su totalidad, luego de haber pagado el impuesto a la renta y las utilidades a los trabajadores, se solicita el pago a los accionistas se lo realice en 3 partes con intervalos de 30 días entre cada pago, esto con el fin de no quitarle más liquidez a la empresa.

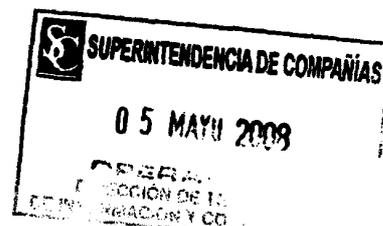
RECOMENDACIONES.

SOBRE ASUNTOS FINANCIEROS

La situación de liquidez es realmente difícil y se requerirá de poder obtener el crédito que se viene buscando desde hace tiempo para el efecto se espera tener la cooperación de todos los socios ya que en general los bancos solicitan firmas o documentos de los socios y si no se cuenta con este apoyo no se puede hacer mucho. De igual forma si conocen de alguna fuente de financiamiento les ruego hacernos conocer.

SOBRE NUEVAS POSIBILIDADES DE NEGOCIO.

Esperamos recibir recomendaciones de los socios con ideas de nuevas posibilidades de productos que podamos comercializar o fabricar para tener otras fuentes de ingresos que nos permita crecer ya que el mercado de los carbones va desapareciendo en algunas empresas y esto es también preocupante, pensamos que se tiene la capacidad de crecer con los productos que los socios crean conveniente.



Mis agradecimientos por su confianza y esperamos seguir trabajando como hasta ahora para alcanzar el crecimiento completo de la empresa en el futuro cercano.

Atentamente,



Andrea Córdova
Gerente

Quito, a 17 de marzo del 2008

