

INDUSTRIAS OZZ S.A.

INFORME DE ACTIVIDADES 2006

1.- ASPECTOS GENERALES:

LEGALES: Durante el 2006 la empresa cumplió con todas sus obligaciones legales, tanto con el sector público como privado.

LABORALES: En este aspecto se ha mantenido un buen ambiente laboral de acuerdo a la medición realizada, se ha cumplido con las obligaciones legales y a través de los Equipos de Mejoramiento Continuo se mantiene la comunicación con los colaboradores, atendiendo a sus inquietudes.

Si consideramos que el principal recurso de una empresa es el humano, podemos decir que la empresa tiene una gran fortaleza en su personal, pues en su mayoría son personas comprometidas con los objetivos de la empresa.

Se realizó el cambio de la Jefe de Recursos Humanos, y es importante destacar la excelente labor realizada por la nueva titular.

Igualmente, se continuó con la capacitación a los trabajadores, de acuerdo a lo solicitado por los Jefes de Area.

SISTEMA DE GESTION DE CALIDAD: Se realizó la última auditoría de seguimiento, con excelentes resultados por lo que podemos concluir que el Sistema se mantiene vigente y que la empresa está logrando un nivel de madurez con respecto a la ISO. Durante el 2007 se deberá realizar la recertificación.

MERCADO: La empresa continuó consolidando su imagen en el mercado ecuatoriano, posicionándose como una empresa de calidad, la marca OZZ actualmente es cada vez más reconocida y requerida por los clientes. Esto responde al esfuerzo que viene realizando la empresa desde hace algunos años y que comienza a dar sus frutos.

2.- CUMPLIMIENTO DE OBJETIVOS ESTRATEGICOS (ANEXO 1):

Adjunto podrán encontrar el Acta de la Revisión Gerencial #01-07 (Anexo 1.1) en el que se registran los cumplimientos de los Objetivos Estratégicos planteados para el 2006.





Todo Brilla con OZZ

Entre los objetivos cumplidos merecen destacar:

- CUMPLIR CON EL PRESUPUESTO DE VENTAS EN UN 95%: Se cumplió en un 95,3%. Comparando estos resultados con el 2005, podemos ver que se obtuvo un incremento en dólares de \$93.043 que corresponde al 14,1%.
- DAR ASESORAMIENTO TECNICO AL CLIENTE: Se cumplió en un 100%. Pese a esto, todavía falta inculcar al departamento de ventas para que aprovechen esta fortaleza de la empresa.
- CUMPLIR CON LAS ORDENES DE PEDIDO SEMANALES EN UN 98%: Se cumplió en 100%. Esto contribuyó al cumplimiento del presupuesto de ventas. Es importante destacar que se logró este objetivo sin incurrir en nuevas contrataciones, por el contrario se prescindió de una operaria. Igualmente es destacable que el volumen de producción se incrementó en un 15% o 152.399 kg respecto al 2005.

Los objetivos no cumplidos fueron:

- ATENDER LOS RECLAMOS DE LOS CLIENTES: La acción correctiva levantada es realizar un seguimiento semanal de los reclamos por parte de Gerencia.
- CAPACITACION MINIMA DE 35 HORAS ANUALES POR TRABAJADOR La acción correctiva levantada es establecer un cronograma anual de capacitación de acuerdo a lo solicitado por los Jefes de Area, considerando periodos en los que se complica recibir la capacitación como Vacaciones, Diciembre, etc.

3.- ANALISIS DE RESULTADOS (ANEXO 2):

De acuerdo a los Estados Financieros que se adjuntan podemos concluir lo siguiente:

BALANCE DE RESULTADOS (ANEXOS 2.1 Y 2.2)

- Como ya analizamos anteriormente, las ventas se incrementaron en 14,1% con respecto al 2005.
- En la Utilidad Bruta se logró un incremento de 2,06% con respecto al 2005.
- En la Utilidad Neta se logró 4,80% lo que significa un decremento de 0,23% con respecto al 2005.



INDICES FINANCIEROS (ANEXOS 2.4 Y 2.5)

- Se logró mejorar los índices de liquidez (2,23%), prueba ácida (1,42%), rentabilidad sobre la inversión (7,22%). El índice de endeudamiento bajó en 3,07%.
- La rotación de inventarios bajó de 77 días en el 2005 a 67 días. El objetivo a cumplir en el 2007 es llegar a 60 días.
- Con respecto a los días de cartera, bajó de 113 días a 110 días. Sin embargo no se considera satisfactorio, pues lo máximo aceptable es 75 días para que la empresa pueda cumplir con sus compromisos de pago.
- Según el ANEXO 2.6 (Cuadro de Distribución de Utilidades) la utilidad líquida para accionistas es de \$ 20.722,20.

4.- PROYECCIONES 2007 (ANEXO 3)

Adjunto encontrarán las proyecciones para el año 2007:

- Presupuesto de ventas (ANEXO 3.1)
- Presupuesto de Gastos (ANEXO 3.2)
- Estado de Pérdidas y Ganancias proyectado 2007 (ANEXO 3.3).
- Flujo de Caja Proyectado 2007 (ANEXO 3.4) .
- Cuadro de Objetivos Estratégicos de Calidad 2007 (ANEXO 3.5)

Agradeciendo por su confianza, quedo a su disposición para cualquier consulta adicional.

Atentamente,



Julieta Carchi de Filbig
Gerente General

