

49212

**INFORME DEL GERENTE GENERAL A LA JUNTA DE ACCIONISTAS DE
LA EMPRESA CUBIERTAS DEL ECUADOR KU-BIEC S.A.**

PERIODO 2006

Impacto en la Empresa

El precio de nuestra materia prima se mantuvo con bajadas y subidas en rangos aceptables.

La empresa, mejoró sus resultados con relación al 2005.

Los impactos de la inflación (2.87%) encarecieron los gastos operacionales, que si pudieron ser controlados.

En este año las exportaciones a Colombia fueron el 1% del total de las ventas.

La tendencia del mercado es hacia productos de menor uso de mano de obra local y, en nuestro ramo significó mayor uso de productos de acero como panel industrial que ahorran mano de obra en relación a soluciones tradicionales.

Desempeño del Negocio

La empresa mejoró sus resultados de rentabilidad, lo anterior porque el costo del acero tuvo se mantuvo estable a lo largo del año, y, porque el precio del acero subió con relación al 2005 en ciertos productos.

Cumplimiento de Objetivos y Resultados Financieros

Ventas en toneladas fueron 9% superiores a las del año 2005.

Ventas en dólares fueron 18% superiores al 2005.

El margen bruto fue del 13%.

La utilidad neta después de Impuestos fue de US\$ 630,000.00

Los pasivos a largo plazo suman un monto de us\$ 302,000.00

Otros resultados

Se redujo la rotación de personal.

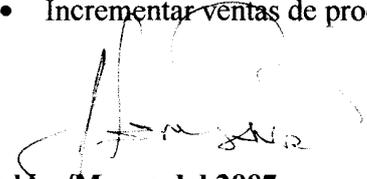
El Galpón industrial de Kubiec en Guayaquil sigue funcionando exitosamente

Se está ganando mayor participación en la costa.

Objetivos para el año 2007.

Además de lograr los objetivos económicos que se indican en el presupuesto y como medio para lograr dichos resultados se tienen los siguientes objetivos específicos:

1. MANTENER LA CERTIFICACIÓN ISO 9001 2000 y mejorar su efectividad.
2. Utilizar el total de la capacidad instalada de la planta de Guayaquil.
3. Introducir nuevas líneas de productos.
4. Mejoramiento del servicio en general del negocio, por medio de:
 - Industria en Guayaquil
 - Planta industrial en Quito
 - Aplicación de plan de capacitación anual del personal
 - Incrementar ventas de productos alternativos.


Henry Yandún /Marzo del 2007