

49364

INFORME DE LA ADMINISTRACION AÑO 2006

Señores Accionistas:

Para dar cumplimiento a lo establecido en los estatutos de la Compañía y las disposiciones legales correspondientes, me permito poner a su consideración el informe de la Administración para el año 2006.

1. Situación General

El año 2006 se caracterizó por un ambiente de intranquilidad, debido a varios acontecimientos. Por un lado el cambio de reglas de juego con la modificada ley de hidrocarburos que cambió los porcentajes de beneficio para las empresas petroleras y la decisión del Gobierno del Dr. Alfredo Palacio de dar por concluido el contrato con la compañía Occidental Petroleum (OXY), llevaron a un estancamiento de las negociaciones del Tratado de Libre comercio (TLC) con el mayor socio comercial de Ecuador, que son los EE.UU. Por otro lado, el año 2006 fue un año electoral. Pese a la corta campaña política, los meses de septiembre y octubre estuvieron marcados por ese ambiente. Finalmente se impuso en la segunda vuelta, celebrada el 26 de noviembre, el Econ. Rafael Correa.

La economía del país tuvo nuevamente un año bastante satisfactorio, con tasas de mediano crecimiento del PIB (4,3%) y con una inflación moderada del 3.3%.

El Producto interno bruto del país (PIB) se ubicó en US\$ 40,892 millones.

La balanza comercial del Ecuador tuvo un superávit entre enero y diciembre del 2006 de 1,147 millones, duplicando el superávit del año 2005. Este resultado se debe principalmente al sector petrolero con un crecimiento del 6,5% en volumen y un 15% en precio (precio promedio por barril de crudo US\$ 50,80), pero también por las exportaciones no tradicionales que aumentaron un 10.3% en volumen y un 6,8% en el precio unitario.

Los productos de exportación no petroleros de mayor dinamismo fueron los productos químicos y farmacéuticos, las manufacturas de metal (incluye vehículos) y los alimentos industrializados, con crecimiento de 45.4%, 33.8% y 25.6% respectivamente.

Los EE.UU son el principal destino de las exportaciones del país (54%) y también es el mercado que más incrementó su participación (4.0 puntos porcentuales), respecto al 2005. Asia y Chile fueron otros mercados que tuvieron un crecimiento de 1.6 y 1.4 puntos respectivamente.

El valor total exportado por Ecuador en 2006 asciende a US \$ 12,362.9 millones.

2. Sector Textil

El ya mencionado estancamiento de las negociaciones del TLC afectó a nuestro sector. Muchos planes de inversión que se venían cocinando desde que se iniciaron las negociaciones, se han suspendido y en ciertas empresas del sector, lamentablemente, se han visto reducciones importantes de personal. Las empresas compradoras en EE.UU han reducido sus compras desde agosto 2006, debido a la inseguridad en el abastecimiento a partir de enero 2007.

Durante todo el 2007 el sector ha sufrido alzas muy fuertes en materias primas. Estos incrementos, dada la constelación del mercado, no han podido ser transferidas a los precios de venta y por lo tanto han tenido que ser asumidas por las empresas. Los ya de por sí estrechos

márgenes han sufrido un nuevo ajuste, lo que a muchas empresas les esta causando mas de un dolor de cabeza.

En el mes de febrero del 2006 el sector planteó ante el COMEXI la necesidad de imponer una salvaguarda contra las importaciones de productos textiles de China. Lamentablemente hasta la fecha, dicho organismo no ha tomado una resolución al respecto. Es precisamente el factor China, complementado con el contrabando, lo que más afecta el normal desarrollo del sector. Países como Perú y Colombia, pero también la Comunidad Europea y los EE.UU han sabido defender a su industria textil mediante mecanismos de protección contra la competencia desleal de China. Es de esperarse, que en los próximos meses se defina la posición del Ecuador ante esta amenaza.

3. Nuestra empresa

Para Intermoda Megastore S.A. el año 2006 no fue un año exitoso.

Las ventas en los tres almacenes Quicentro, Jardín y San Marino, no alcanzaron los niveles del 2005. Entre los factores que incidieron en esta situación están, por un lado que la población se distrajo con el Mundial de fútbol y el consiguiente gasto en aparatos electrónicos y viajes, lo que disminuye naturalmente la disponibilidad de recursos para la compra de ropa de marca. Por otro lado, al ser el 2006 un año electoral, mucha de nuestra clientela quedó bastante inquieta y así lo reflejan los magros resultados alcanzados en ventas durante los meses de Octubre, Noviembre y Diciembre.

En el segundo semestre entró a funcionar nuestro nuevo local Pilatos del Centro comercial San Luís Shopping. Este nuevo centro que abrió las puertas al público en septiembre, no ha cumplido tampoco con las expectativas puestas en él y deberemos esforzarnos al máximo en el 2007 para lograr explotar esta nueva tienda.

El resultado definitivamente no es satisfactorio y tanto la Gerencia como el personal de la empresa estamos sumamente preocupados y decididos a revertir esta situación.

Las relaciones de la empresa con el personal siempre fueron cordiales y positivas.

También queremos destacar que la empresa cumple con las normas de propiedad intelectual y derechos de autor.

4. Perspectivas.

Para el 2007 la administración implementará un nuevo modelo de mercadeo, que se basa principalmente en un mayor acercamiento con el consumidor. Estamos convencidos que esta nueva estrategia dará los frutos necesarios para que la empresa vuelva a la senda del éxito y del crecimiento.

Atentamente


Alberto Maag M.
Gerente General