

S2653

INFORME DE ACTIVIDADES **DE GERENCIA AÑO: 2006**

El año 2006 ha significado para nosotros un año de expectativas por lo que veníamos realizando en el 2005, por un lado las exportaciones de Domos Geodésicos que se dieron durante el primer semestre y que nos abrieron buenas expectativas de seguir exportando y proyectándonos con esta línea de productos para el 2007.

Por otro lado tenemos las ventas nacionales de nuestra línea tradicional de ventas como son las estructuras en aluminio, la instalación de paneles de aluminio para recubrimientos de edificios (ACM), la instalación de torres en aluminio; las cuales se han mantenido dentro de los niveles considerables de ventas en relación con años anteriores. También es una realidad que durante este año han surgido varias empresas que se han dedicado a comercializar e instalar paneles de aluminio lo cual ha representado que se entre en una competencia más agresiva para captar nuevos clientes ya que los precios ya no se rigen por la libre demanda sino por la oferta que las empresas estén dispuestas a dar en el mercado; esto ha generado que los precios ofrecidos en el mercado sean competitivos, los costos y gastos deban ser reajustados a fin de que podamos mantener un margen de ventas aceptable.

En este año se concluyeron los proyectos que iniciamos a mediados de 2005 como son la Provisión e Instalación de paneles de aluminio en el Edificio del Congreso Nacional; el cual se concluyó en su totalidad en el mes de diciembre. También se concluyeron los trabajos de Provisión e Instalación de paneles de aluminio para el nuevo aeropuerto de la ciudad de Guayaquil el cual cubrió un área de aproximadamente 4000 metros cuadrados, es una obra que reviste un nivel técnico de gran envergadura.

Lo que tiene que ver con la provisión e instalación de torres en aluminio (Instalación de una torre en el Cerro Crocker en las Islas Galápagos) se realizó aunque en menor escala es importante destacar que la misma puede generar a futuro mejores expectativas de trabajo para nuestra empresa.

En relación con nuestras exportaciones de Domos Geodésicos (Singapore) iniciados en 2004 y que concluyeron en una primera etapa de ventas hasta el primer semestre de 2006; nos ha dejado buenas lecciones de que podemos realizar proyectos de gran nivel técnico lo cual nos permite ser competitivos y lograr abrir mercado en otros países. También nos ha dejado lecciones de poder mejorar nuestros productos y revisar los estándares de costos y gastos tanto productivos como administrativos a fin de que logremos finalmente obtener las ganancias que nos planteamos como empresa.

En esta misma línea de Domos hemos realizado para el mercado nacional la instalación de un domo para la Estación de Bombeo de Sacha Central en la región oriental, este proyecto se inició y concluyó en un lapso de 6 meses.

El Paraíso 854 y El Vergel (Puenquí)

Telf.: (593-2) 235 1393
(593-2) 235 3764
www.inprodal.com

Fax: (593-2) 235 3761
E-mail: inprodal@inprodal.com
Quito - Ecuador

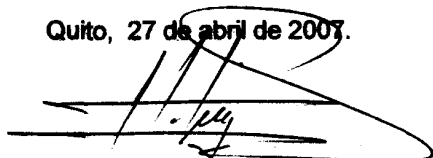
En relación con cifras por concepto de ingresos durante 2006: las ventas fueron de USD 978,734.56 de los cuales las ventas nacionales alcanzaron el 59% (578,871.03) y las exportaciones un 41% (399,863.53); esta cifra supera el doble de lo realizado en el 2005.

En cuanto tiene que ver con nuestros costos y gastos tanto operativos como administrativos nuestras cifras fueron para este año a USD 953,580.08. Aquí es importante recalcar que los costos que más han incidido son por concepto de sueldos y salarios (con remuneraciones adicionales y obligaciones sociales) los cuales alcanzaron un 46% de los mismos, esto nos da la pauta de que a nivel tanto nacional como internacional no seamos totalmente competitivos ya que resulta oneroso tener personal al cual cubrimos el ciento por ciento de los pagos (no existe tercerización en nuestra empresa), este rubro ha incidido en que no podamos cumplir con las metas que esperábamos poder alcanzar en este año. Este rubro se incrementó en razón de debimos contratar personal tanto a nivel técnico como operativo para poder cumplir con los trabajos especialmente con los domos exportados a Singapore; el mismo se incrementó en un 65% del que teníamos en el 2005.

Otro rubro importante de costos y gastos son la carga fabril, que represente un 20% del total de egresos.

Si bien es cierto los márgenes entre ingresos y gastos no resultan lo suficientemente alentadores; es bien cierto que lo realizado desde el 2004 hasta el 2006 debe ser considerado como inversiones antes que como costos y gastos ya que todo esto nos ha servido para poder ver nuestras fortalezas y debilidades que como empresa podemos ser, a fin de poder proyectarnos a mejorar todos y cada uno de los mismos y con ello obtener a mediano plazo rendimientos que signifiquen mejores expectativas de trabajo y lograr niveles de competitividad realmente seguros y estables.

Quito, 27 de abril de 2007.



Ing. Eduardo Rodríguez T.
Gerente General

El Paraíso 854 y El Vargel (Pusugui)

Telf.: (593-2) 235 1393
(593-2) 235 3764
www.inprodal.com

Fax: (593-2) 235 3761
E-mail: inprodal@inprodal.com
Quito Ecuador