

53.653

INFORME DE GERENCIA – BALSAS, EXPORTACIONES Y SERVICIOS DEL PACÍFICO CIA. LTDA.

Santo Domingo de los Colorados, a los cinco días del mes de Abril del dos mil siete.

Estimados señores socios, me es grato informar a ustedes sobre el buen funcionamiento de la empresa en el período Enero-Diciembre del dos mil seis. Durante este año se realizaron cambios en algunas áreas con el propósito de mejorar los procesos de producción y el manejo de políticas internas.

Como parte de este proceso de mejoramiento se consideró implementar una nueva logística de calificación para tecnificar la presentación de bloques y de esta manera obtener nuestro producto de calidad; dicho beneficio en un porcentaje de mejoramiento del 35%, que se lo considera como significativo.

Referente a la adquisición de materia prima seguimos luchando por conseguir al mejor precio, pero en el volumen cada día es más peleado por la gran competencia en el mercado, esta situación adversa nos ha impulsado a trabajar con más esfuerzo y tenacidad para lograr el objetivo propuesto.

Se ha realizado algunas adecuaciones en el área de talanqueras para facilitar el manejo de la materia prima, como también la carga y descarga de los hornos, con este mejoramiento se ha conseguido optimizar el espacio de las cámaras de secado y obtener mayor volumen y calidad de madera seca. Se adecuó de manera más técnica los cepillos y la sierra de mesa salvaguardando la integridad de nuestros operarios.

Se sigue adecuando las oficinas administrativas con la finalidad de obtener un espacio agradable para el buen desempeño de nuestros colaboradores y atención de nuestros proveedores y clientes.

En el departamento financiero para un eficiente manejo contable se tomó la decisión de despedir al Contador Dr. Manuel Rey, como es de su conocimiento se contrató los servicios de la Ing. Verónica Carranza de INTEGRALCONT, quién asumió su cargo a partir del 1 de Mayo del 2006.

Todo este cambio ha producido un giro en el área financiera, se implementó un sistema contable y hoy están sistematizadas todas las transacciones que se realizan diariamente, esto permite maximizar el tiempo y obtener resultados con prontitud.

En este año a breves rasgos las ventas han crecido en un 27% en comparación con las ventas del año 2005, lo que nos permite ver que estamos creciendo con nuestra producción. Se firmó un contrato de exclusividad con nuestro cliente

ALCAN-BALTEK por un período de cinco años, esta situación tiene su ventaja como la estabilidad de venta y su desventaja que no podemos alcanzar otros mercados internacional.

Expuesto mi informe anual, quiero agradecer a Dios, y a toda la Junta General de Socios por la confianza depositada en mi persona para poder manejar este cargo de tan alta responsabilidad.

Atentamente

**FAUSTO E DUEÑAS**
Fausto Dueñas
GERENTE

Fausto Dueñas
GERENTE BALEYSPAC CIA. LTDA.