

# INFORME DE GERENCIA A LA JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS DE ECUABARNICES.

Guayaquil, Marzo 10 de 2011.

Señores Accionistas:



De acuerdo a las disposiciones de la Ley de Compañías, someto a consideración de ustedes, el siguiente informe de Gerencia correspondiente al ejercicio del año 2010.

## **1.1 GENERALIDADES.-**

La actividad de la compañía es la producción y venta de recubrimientos *horneables para el mercado de envases metálicos en el Ecuador como para la región del Pacto Andino.*

## **1.2 CUMPLIMIENTO DE LOS OBJETIVOS**

Los objetivos de ventas se cumplieron en un 94% del presupuesto de los cuales las ventas en el mercado ecuatoriano se cumplieron en un 96% y las exportaciones a clientes de la región en un 89%. Aun cuando las exportaciones no llegaron a los niveles proyectados se puede considerar un éxito debido que se duplicaron las exportaciones con respecto al año anterior.

También tuvimos un crecimiento del 100% en la comercialización de los productos de nuestra representada Schekolin en Latinoamérica.

## **1.3.- CUMPLIMIENTO DE LAS DISPOSICIONES DE LA JUNTA GENERAL.-**

Expresamente declaro que en desempeño de mis funciones, he dado cumplimiento de todas las disposiciones del Directorio, Junta General de Accionista y del Estatuto de la compañía.



#### **1.4 ASPECTOS ADMINISTRATIVOS Y LEGALES.-**

Durante el ejercicio del 2010 se cumplió con las normativas legales y normas internas en el manejo laboral, compras e importaciones y exportaciones.

En el tema tributario y fiscal la empresa cumplió con los requisitos exigidos por las instituciones del estado ecuatoriano como son en la obtención de permisos, pago, tasas, contribuciones e impuestos. Mantuvimos vigente el Sistema de calidad bajo los estándares de la norma ISO 9001.2000 y se realizaron las actualizaciones respectivas para la migración a ISO 9001. 2008.

Además hemos cumplido con las Normas de propiedad intelectual y derechos de Autor, tales como disponer actualizaciones de las licencias de los sistemas informáticos que emplea la empresa y no permitir el uso de programas sin licencias.

#### **1.5 ASPECTOS OPERACIONALES.-**

a.- Estamos inmersos dentro de un ambiente de alta competitividad compitiendo con grandes empresas de nivel mundial que nos superan en inversión, tecnología, no obstante hemos logrado captar clientes por la excelente calidad de nuestros productos y servicio.

b.- Este año 2010 se agudizaron los incrementos de materia prima y se viene agravando paulatinamente por la falta de oferta de materias primas importantes que está concentrada en productores de USA y Alemania y no se avizora que esta situación se detenga más bien seguirá recrudesciéndose por lo que nos obliga a disponer de un mayor volumen de inventario.

c.- Aumentamos nuestros niveles de productividad sin recurrir a inversiones no obstante en cierta gama de productos empezamos a ver que estamos llegando a niveles de alta ocupación de la infraestructura instalada, especialmente en aquellos productos que son pigmentados por lo que realizamos inversión de un nuevo molino que nos está permitiendo responder en menos tiempo las demandas de productos de nuestros clientes. La inversión de este equipo estuvo dentro del proyecto de inversión para beneficiarnos del descuento de impuestos a la renta al cierre del 2009.

d.- En el recurso humano la empresa invirtió en capacitación del personal que se demuestra con un incremento del 10% en el # de horas de capacitación por persona sobre lo invertido en 2009. Enfocamos la capacitación tanto en el aspecto intrínseco de persona como temas netamente técnicos.

e.- Nos mantuvimos enfocados en la satisfacción de los requerimientos de nuestros clientes, para lo cual reforzamos el equipo de técnicos para el área de investigación y desarrollo y servicio técnico post venta a nuestros clientes locales y del exterior lo cual dio buenos resultados, siendo actualmente Ecuabarnices como una muy buena alternativa de suministros de productos para el mercado de la región.

f.- Mantuvimos bajo control los niveles de inventario para tener bajo control el flujo de caja y cancelar préstamos a los bancos, ciertamente se cumplió en un 75% del año se pudo realizar ya que la escases de materias primas y a un incremento de demanda de productos lo cual nos obliga a realizar incremento de inventario para cumplir los compromisos con los clientes.

#### **1.-6 ANALISIS FINANCIEROS.-**

Respaldado en los comentarios anteriores la empresa al cierre del ejercicio del 2010, tuvimos una mejora en indicador de solvencia pasando de 1,38 del 2009 a 2.65 en el 2010

Índice de Solvencia=  $(3'997,513.89/1'510,993.71) = 2.65$

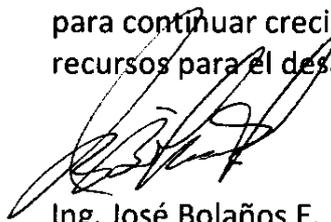
#### **1.-7 POLITICAS Y ESTRATEGIAS**

Propongo destinar el 10% de la utilidad del presente ejercicio en la inversión de nuevos equipos de producción para ampliar la capacidad de producción y que nos permita responder los requerimientos de clientes



actuales y la incorporación de nuevos clientes que requerimos para mantener un crecimiento sostenido en el 2011 y venideros, además para acogernos de la rebaja de impuestos a la renta por la reinversión de capital.

Para ECUABARNICES es muy importante continuar con la estrategia de crecimiento de exportaciones, desarrollo de nuevos clientes y productos para continuar creciendo en el mercado, inclusive destinar tiempo y recursos para el desarrollo de nuevas líneas de productos.



Ing. José Bolaños E.  
Gerente General  
CI#: 0906585567

