

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

Guayaquil, Marzo 5 del 2007

Señores Accionistas:

De acuerdo a las disposiciones de la Ley de Compañías, someto a consideración de ustedes, el informe de Gerencia correspondiente al ejercicio del año 2005.

1.1 Generalidades.-

La actividad de la compañía es la producción y ventas de productos a fabricantes de envases metálicos.

1.2 Cumplimiento de los objetivos.-

Los objetivos de ventas fueron superados en un 7% con respecto al 2005 aunque estuvimos por debajo de lo planeado. El decrecimiento de las ventas en los clientes en Ecuador incidió en el cumplimiento del plan.

En las exportaciones se alcanzó el 95% de lo planeado, lo cual representó un crecimiento del 248% con respecto al 2005

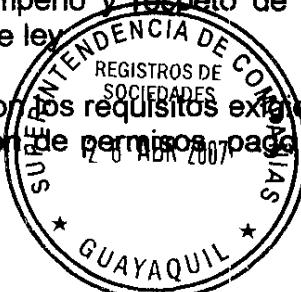
1.3 Cumplimiento de disposiciones de la Junta General.-

Expresamente declaro que en desempeño de mis funciones, he dado cumplimiento de todas las disposiciones del Directorio, Junta General de Accionistas y Estatutos de la Compañía.

1.4 Aspectos administrativos y legales.-

Durante el ejercicio del 2006 por cambio en las normativa ecuatoriano para el manejo del personal, la compañía realizó ha procedido a contratar directamente al personal que cumplía con los requerimientos de desempeño y respeto de las normas, cumpliendo de esta forma con las obligaciones de ley.

En el tema tributario, fiscal y legales, empresa cumplió con los requisitos exigidos por las instituciones del estado como son en la obtención de permisos, pago de tasas, contribuciones e impuestos.





Además ha cumplido con las Normas de Propiedad Intelectual y Derechos de Autor, tales como disponer actualizadas las licencias de los sistemas informáticos que emplea la empresa.

1.5 Aspectos operacionales.-

La reducción de la utilidad se debió principalmente por dos causas:

a.-Estamos inmerso dentro de un ambiente de exceso de oferta de grandes transnacionales que han obligado a mantener los precios aun cuando los costos de las materias primas han aumentado dinámicamente.

b.-Los costos de los reclamos fueron inferiores a los años anteriores aun así crean un impacto negativo sobre nuestros resultado.

c.-Las compras de materias primas que se realizaron en el segundo trimestre para cumplir con la tendencia de ventas que veníamos teniendo durante el primero en el que contempló un rango de seguridad debido a la escasa disponibilidad de resinas epoxicas y al incremento continuo de los solventes nos resultó excesivo.

Resultó que en el tercero y cuarto trimestre bajaron nuestras ventas lo cual provocó un incremento de inventario y por ende complicaciones en nuestro flujo de caja. Esto nos llevó a requerir de un mayor endeudamiento.

El gasto que realizamos para ampliación de la planta fue menor al planeado y no se efectuó la inversión en equipos de producción porque las ventas no lo justificaron.

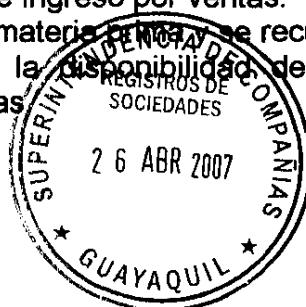
En lo relacionado con el recurso humano la empresa invirtió de acuerdo a lo planeado en la capacitación del personal y seguridad industrial.

Durante este año la empresa mantuvo su enfoque en el desarrollo de nuevos productos, logrando la aprobación de 4 nuevos productos aceptados por nuestros clientes locales como del exterior, sin embargo es una de las áreas que más requiere apoyo para que la empresa salga adelante.

1.6 Análisis Financiero.-

Respaldado en los comentarios anteriores la empresa al cierre del ejercicio del 2006 tuvo una situación muy apretada en el flujo de caja y recurrió a un incremento de endeudamiento para suplir la falta de ingreso por ventas.

Una vez que se reduzca el nivel del inventario de materias primas y se recupere los niveles de ventas la empresa volverá a tener la disponibilidad de efectivo requeridos para cancelar las obligaciones adquiridas.



Indice de Capital de Trabajo:

Solvencia: $\frac{3'708,605.38}{3'218,297.75} = 1,15$

1.7 Políticas y Estrategias.-

Propongo destinar el 15% de la utilidad tributaria del presente ejercicio reinvertir en la compañía con la finalidad de respaldar su crecimiento.

Para el 2007 estaremos requiriendo realizar inversión en equipos de producción en la medida que se vaya dando la recuperación de mercado.

En ECUABARNICES es muy importante continuar con la estrategia de crecimiento de las exportaciones, desarrollo de productos para mejorar participación en el mercado ecuatoriano y de la región.

Atentamente,

José Bolaños E

Gerente General

