Informe a la Junta General de Accionistas por el año 2006

SANITARIOS HYPOO-CO S.A.

Marzo 12 del 2007

SANITARIOS-HYPOO-CO S.A.
OFICINA: Panamericana Sur Km. 1 ½ y Vivaldi
Teléfonos: 593 (7) 238 6150 / 593 (7) 238 6148 Fax: 593 (7) 238 6149
Cuenca – Ecuador

INFORME DE LABORES DEL EJERCICIO ECONOMICO 2006

Señores Accionistas:

De acuerdo a lo establecido en la Ley y en los Estatutos Sociales de la Compañía presento a consideración de ustedes el Informe de Labores correspondiente al Ejercicio Económico del año 2006, al mismo que adjunto los Informes del Comisario de la Compañía Ing. Com. Cornelio Serrano y de los Auditores Externos Nuñez Serrano &Asociados.

1. ENTORNO ECONOMICO

Como ya es costumbre el año 2006 fue marcado con inestabilidad política que sumada al año electoral causo un comportamiento de la economía restringido, pese a todo la inflación bajo del 4.36% en el 2005 al 2,87% en el 2006.

El buen precio que mantiene el crudo ecuatoriano mantiene la balanza comercial positiva y por ende la economía dolarizada se sustenta, si por situaciones de mercado este bajaría el Ecuador tuviera serios problemas económicos.

La politiquería y demagogia de nuestra democracia causo que el Ecuador quede aislado de las ventajas del Tratado de libre comercio TLC y los efectos negativos de este aislamiento ya comienzan a verse con la lucha de mantener las condiciones con la ATPDA. Si los ecuatorianos no abrimos nuestras mentes al mundo globalizado tendremos serias dificultades para progresar.

2. CUMPLIMIENTO DE OBJETIVOS

2.1. PRODUCCION

El primer semestre del año lo dedicamos a la elaboración de las pruebas industriales con la formulación 11.19 desarrollada por SRC con las arcillas de los Estados Unidos de Kentucky Clay. Esta formulación dio muy buen resultado en corregir una buena parte de las roturas presentadas en las piezas elaboradas en moldes de Yeso, lamentablemente no fue el caso en las piezas elaboradas en moldes de resina microporosa a alta presión pese a que los técnicos de SRC nos indicaban que una pasta que funcione en Yeso debe funcionar en resina, por este motivo contratamos a MAPAM a que nos realice un diagnostico de la maquinaria de alta presión, el mismo que dio como resultado que la maquinaria tenia

problemas en los moldes por lo que realizamos un reclamo a Garoll, quienes nos conminaron a que probemos las máquinas con una pasta de colorobia, y luego de realizar una importación de 5 toneladas de esta pasta, Garoll envió a su técnico Nieuwoudt para producir piezas con esta pasta que efectivamente luego de formadas las piezas, las mismas No se trizaban mayormente demostrando así que las máquinas no eran necesariamente el problema. Con esta información se procedió a importar la cantidad suficiente para arrancar la producción en el mes de Octubre, para lo cual se concluyó la instalación del horno en la parte de la automatización y se reparo el empujador que había dado problemas. Adicionalmente en este Mes se contrato la asesoria del Ing. Abel Barandela, técnico que tiene experiencia en el manejo productivo de plantas de sanitarios que trabajan con alta presión en Portugal.

Una vez encendido el horno se comenzó a quemar todo las piezas producidas con las formulaciones anteriores que se encontraban en proceso y que en su gran mayoría se trizaban al ser quemadas al haber sido formadas con la pasta inadecuada. En los meses de Noviembre y Diciembre produjimos erráticamente por problemas de orden mecánico de las máquinas y también por la falta de personal calificado ya que nuestros esfuerzos de capacitación se ven truncados con la alta rotación de personal.

2.2. VENTAS

El total de piezas vendidas fue de 6,172 de las cuales 1,686 corresponden a piezas sanitarias y 4,486 a accesorios y complementos de baño.

Las Ventas Netas del ejercicio 2006 alcanzaron un valor de USD 39,685.97 que significa un decremento de 24.07% con respecto al año anterior, que registró ventas por USD 52.265,57

2.3. INVERSIONES

No se han realizado inversiones nuevas durante el año 2006

ACTIVOS FIJOS

Al 31 de Diciembre del año 2006 el total del Activo Fijo Neto de la Compañía es de USD. 10'548,948.09 el mismo que incremento de 6'063,645.96 por activarse la maquinaria que estaba en régimen de maquila.

2.4 INVERSIONES EN COMPAÑIAS RELACIONADAS

No se han realizado inversiones en Compañías Relacionadas.

3. ASPECTOS LABORALES Y LEGALES

3.1. LABORAL

La relación laboral con el personal que ha prestado sus servicios para con la Compañía durante el 2006 se ha desarrollado con normalidad, siendo sin embargo la reducción del altísimo porcentaje de rotación de personal una de los objetivos a cumplirse en este año.

Las empresas que brindaron los servicios de intermediación laboral y tercerización de servicios complementarios están debidamente autorizadas por el Ministerio de Trabajo y Empleo.

Al momento no existe trámite legal alguno que involucre a la Compañía.

3.2. LEGAL

Se ha dado cumplimiento a las normas legales en los Actos y Contratos que ha celebrado la Compañía y en las disposiciones que se han impartido.

3.3. ADMINISTRATIVO

No ha habido cambios en el personal administrativo de la Empresa.

4. CUMPLIMIENTO DE RESOLUCIONES DE JUNTA GENERAL Y DE LA JUNTA DIRECTIVA

La Compañía ha dado cabal cumplimiento a lo resuelto por la Junta General de Accionistas del 23 de febrero de 2006.

De igual manera ha cumplido con las resoluciones de Junta Directiva.

5. RESULTADOS Y PATRIMONIO

5.1. RESULTADOS

En el ejercicio económico 2006 se obtuvo una Pérdida Neta de USD 195,155.71 frente a la Pérdida del año 2005 que fue USD 170,700.47 representa un incremento de 14.32%.

5.2. PATRIMONIO

Al 31 de Diciembre del 2006, el Patrimonio Neto es de USD –1'099,279.86 con este resultado la empresa continua en Causal de Disolución por parte de la Superintendencia de Compañías.

6. OBJETIVOS Y RECOMENDACIONES

Nos hemos puesto como objetivo el aumento de la producción a niveles de formación de 2000 piezas por día. Para lograr este objetivo es imprescindible:

- Mantener una estabilidad de personal de tal forma que se pueda capacitar sustentablemente al personal y lograr de esta manera un mejoramiento continuo de la calidad y productividad.
- Adquirir los repuestos e implementos adecuados para la producción.
- Acelerar la compra de materia prima e insumos como yeso.

Este esfuerzo deberá estar a la par con las Ventas del producto de tal forma que podamos depender cada día menos de recursos externos.

Creo oportuno solicitar el apoyo de los Señores Accionistas para levantar el causal de disolución con un aumento de capital.

Agradezco el apoyo incondicional dado por los directivos y colaboradores de la empresa.

Cuenca, Marzo 12 del 2007

Atentamente,

Ing. Paul Schneewind
Gerente General.