

7153

INFORME DE GERENCIA CORRESPONDIENTE AL AÑO 2006

Quito, 12 de marzo de 2007
Señores
Accionistas de MOLDEC S.A.
Presente.-

Por la presente pongo en conocimiento suyo, mi informe anual correspondiente al año 2006.

ASPECTOS ADMINISTRATIVOS:

Durante el 2006 se realizó una gestión en busca de devolver a la empresa su rentabilidad. Para esto se realizaron gestiones de ventas a nivel local y externo.

En el mercado local se buscó consolidar el mercado tradicional de molduras para cuadros, realizando un trabajo con miras a una mejor atención al cliente, ofrecer nuevas variedades de moldura, un mejor stock el que nos permitió una entrega mas oportuna, se continuó con el servicio de acabado para molduras de MDF, búsqueda de nuevos clientes para nuevos productos y un reajuste de precios de acuerdo a los nuevos costos de producción.

En el mercado exterior se buscó el consolidar la venta de cortineros, cosa que no se logró. Para fines de año se inició una gestión en busca de un mercado para molduras de construcción fabricadas en MDF.

Se realizaron gestiones con empresas proveedoras de tableros de MDF en busca de conseguir mejores precios para fabricar productos con este material.

Se continuó con la contratación de personal bajo el esquema laboral de trabajo por horas. Considero que esta época caracterizada por una producción no regular, que en ciertas épocas demanda mas utilización de mano de obra este esquema de contratación funciona bien, ya que además permite conocer con exactitud el costo real de la hora de trabajo.

Para fines de año y aprovechando una mejor liquides se hicieron mejoras en las oficinas en lo referente a mobiliario, equipo de computación y colocación de tumbado. En los galpones de la fábrica se realizaron mejoras en el techo, en los parqueaderos y una nueva bodega para materiales Inflamables.

PRODUCCIÓN:

En los años inmediatamente anteriores no se lograba tener una producción estable, debido en gran parte a la falta de liquides que afectaba a la empresa. Esta falta de liquides no permitía tener un buen abastecimiento de moldura y por tanto se perdía ventas. Para diciembre del 2005 el Gerente General hizo un préstamo personal de \$ 30.000, lo que permitió adquirir la suficiente materia prima que garantice una entrega regular de moldura a los clientes. Esto puedo decir que fue decisivo en la recuperación de la empresa para el 2006.

Mercado local

Se diseñó una estrategia para mejorar las ventas de molduras para cuadros, la que consistió principalmente en mejorar la disponibilidad de moldura en bodega para poder tener una entrega mas rápida y oportuna, una eliminación de la oferta a clientes de las molduras que ya no tenían mayor venta, lo cual mejoró la eficiencia en producción, oferta de nuevos diseños de moldura buscando que sean perfiles de gran tamaño, los que tienen mas rentabilidad y un reajuste en las listas de precios de acuerdo a los nuevos costos.

En lo referente a servicios de lacado y estucado, se mejoró notablemente al ofrecer al mayor comprador local de estas molduras precios convenientes, entrega oportuna y atención personalizada.

Con otros clientes se realizaron contactos para estos productos y se realizaron ventas las que esperamos se incrementen para el 2007.

Mercado exterior:

Con el cliente de los cortineros se realizó una fuerte gestión en los dos primeros trimestres del año, ofreciéndole nuevos productos, nuevos acabados y muestras de estos productos. Lamentablemente no hubo por parte del cliente la fuerza de ventas esperada y las ventas estuvieron muy lejos de lo esperado.

En el mes de Noviembre se realizó un viaje a la ciudad de Miami para buscar clientes en vista a la exportación de molduras de MDF para construcción. Se visitó a los mas grandes distribuidores y a otros para tener una idea de los precios de venta. La experiencia fue satisfactoria y se comenzó la preparación de muestras para presentar a clientes.

ASPECTOS ECONÓMICOS:

Las ventas totales subieron de \$430.626 en 2005 a \$567.798 en el 2006. Esto se debe principalmente a una recuperación del mercado local en lo que a moldura de marcos para cuadros se refiere y a un incremento de la venta de servicios de moldura para construcción que participó con el 9% de las ventas totales. El mercado de exportación se mantuvo en niveles mas bien bajos respecto a años anteriores, con una participación del 13%.

Las cuentas por cobrar se encuentran en un valor de \$ 111.551 lo que significan 2.4 meses de ventas. Respecto al período 2005 ha bajado, del 2.6 al 2.4. Se debe buscar el modo de bajar más ya que de proveedores tenemos 30 días de plazo.

El costo financiero comparado a las ventas, en el año 2005 significó el 0.72% y para el 2006 bajó al 0.47%.

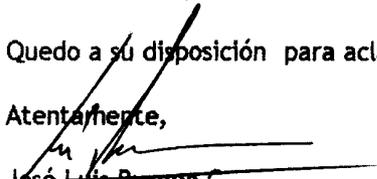
En el ejercicio económico se obtiene una utilidad de \$39.833,62, de la que se destina el 15% a reparto de utilidades por un valor de \$5.975,04, a pago de Impuesto a la Renta \$5.566,90 para Reserva Legal se destinan \$3.385,85, para Reserva Facultativa \$625,54; quedando una utilidad neta de \$24.280,29. Es mi recomendación que esta utilidad no sea repartida con el fin de mejorar el patrimonio y mantener la liquidez que nos ha permitido mejorar las ventas y el estado general de Moldec S.A. Por lo que recomiendo que \$15.000,00 se destinen para futuras capitalizaciones o reinversión y el saldo de \$9.280,29 se destine amortización de pérdidas de años anteriores. Con esto se consigue mejorar el Patrimonio de la empresa.

En cuanto a las resoluciones de las juntas de accionistas del año 2005, debo decir que se ha cumplido fielmente con lo dispuesto en ellas.

Los estados financieros de la empresa se encuentran a disposición de los Señores Accionistas en el local de la Compañía ubicado en el pasaje B y Aurelio Dávila en Tumbaco.

Quedo a su disposición para aclaraciones o ampliaciones de la información de los mismos.

Atentamente,


José Luis Burneo C.

GERENTE GENERAL