

INFORME QUE PRESENTA EL GERENTE GENERAL DE BASF CONSTRUCTION CHEMICALS ECUADOR S.A. A LA JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS SOBRE EL EJERCICIO ECONOMICO DEL AÑO 2006.

Quito, 30 de marzo del año 2007

Señores accionistas:

Dando cumplimiento a lo dispuesto en los estatutos y en la Ley de Compañías me permito poner a consideración de esta Junta General Ordinaria de Accionistas el informe de labores desarrolladas en la industria en el ejercicio económico del año 2006.

ENTORNO EMPRESARIAL

EL año 2006 fue nuevamente errático en cuanto a política económica. No se vislumbró ninguna estrategia clara de modernización, ni tasas de crecimiento que viabilicen una reducción efectiva de la pobreza. Al ser un año electoral reinó nuevamente la incertidumbre política, y los resultados de la segunda vuelta electoral pusieron en compás de espera a la economía ecuatoriana por el cambio radical que Rafael Correa y su equipo de gobierno propusieron.

El gobierno de Alfredo Palacio logró buenos resultados macroeconómicos, pero no necesariamente un escenario favorable puesto que la economía sigue teniendo una altísima dependencia de los fondos petroleros, y las desigualdades sociales que aparecen como consecuencia del alto índice de pobreza se mantiene.

La posición cómoda de dejar pasar, que tomó el gobierno saliente respecto a la firma del TLC, afectó la confianza de los empresarios, pues está claro que los efectos a mediano y largo plazo de esta falta de decisión, pueden ser muy negativos para la economía del país.

ENTORNO ECONOMICO DEL AÑO 2006

Si bien el entorno económico fue favorable, continuamos dependiendo mayoritariamente del precio del petróleo y del ingreso de remesas del exterior. El PIB tuvo un crecimiento del 4.0 (2005: 3.3%). Como se menciona al inicio de este párrafo, el crecimiento en el 2006 estuvo sustentado sobretudo en los altos precios del petróleo.

claves. Esta situación mermó la rentabilidad bruta en el 2005 lo que a su vez afectó la capacidad para absorber los gastos operativos. El crecimiento en ventas fue del 19.8% con relación al año 2005 y del 11.0% con relación al objetivo presupuestado. Mejoramos nuestra posición en el mercado a pesar de la intensa competencia y la marcada presión sobre los precios. Tuvimos una incursión muy importante en el segmento de infraestructura con la adjudicación del proyecto de reparación con fibras de carbono del Terminal Terrestre de la ciudad de Guayaquil. Otros segmentos que tuvieron un buen comportamiento fueron el de hormigón industrializado y el de distribución en el que tuvimos ventas record de la línea Thorolastic®.

El proyecto de reingeniería del área de producción implementado a finales del año 2005 en nuestra planta de Guayaquil dio excelentes resultados. Se explotó el potencial del personal de planta y de control de calidad logrando que este equipo humano afronte responsabilidades adicionales sin contratiempos. Este proceso de lograr que el equipo de producción utilice su potencial y exponga libremente sus ideas y proyectos tuvo un efecto motivador muy importante. Todos estos cambios redundaron en una mejoría notable en los resultados y en el buen funcionamiento del aparato de producción. La productividad aumento, la calidad mejoró y los costos disminuyeron. La rentabilidad bruta como porcentaje de las ventas netas subió en casi 3 puntos con relación al nivel del año 2005, y su valor en dólares de los Estados Unidos de América subió en 28% con relación al año 2005.

Finalmente contamos ahora con un departamento de control de calidad dotado de procedimientos, estándares y equipamiento adecuados para realizar su gestión. El jefe de control de calidad recibió un entrenamiento intenso durante el año lo que ayudó a mejorar notoriamente sus capacidades y el conocimiento técnico de esta industria.

La utilidad operativa (EBITA) aumentó en un 30% con relación al año 2005 y estuvo un 3% por debajo de lo presupuestado. El EBITA como porcentaje de ventas subió en un punto con relación al índice del año 2005. Hay que destacar que en el 2006 se hicieron provisiones importantes para cubrir cartera por cobrar riesgoso e inventarios obsoletos o sin rotación, no habiéndose hecho este tipo de provisiones durante los últimos 3 años. La provisión total sumó cerca de USD 95.000 lo que obviamente afectó la rentabilidad operativa.



Al concluir el presente informe quiero dar mi agradecimiento a Gabriel Cottrell, Keith Wade, Cristóbal Soler, a los gerentes de área, y a todos los funcionarios y trabajadores. Finalmente, quiero agradecer a ustedes, señores accionistas, por la confianza que me han brindado.



Santiago Iturralde Barba
Gerente General