

## INFORME GERENTE GENERAL AÑO 2008

Señor Presidente del Directorio, Señores Accionistas:

Las actividades de la compañía en el ejercicio económico del año 2008, en los diferentes ámbitos, se han desarrollado con gran dinamismo y notable progreso en todas las áreas, los avances se ponen de manifiesto; en las cifras presentadas en los estados financieros, así también, en el mejoramiento evidente que existe en los diferentes zonas en las que nuestros colaboradores realizan sus tareas, especialmente en la planta de producción con la inclusión, innovación y ampliación de maquinaria especializada.

Consecuencia del decidido trabajo en la evaluación para el desarrollo del departamento de operaciones y la planta de producción, se ha logrado incrementar el volumen de producción en más de 5.652 unidades con 208.409 Kva.; en el año 2007, a 8.279 unidades con 278.557 Kva.; en el año 2008, es decir un incremento 46% en unidades y un 34% en Kva.

El área comercial de la organización tuvo un desempeño importante ya que alcanzó un incremento del 25% en las unidades vendidas y el 23% en el volumen de facturación. Es decir que en el año 2007 las unidades vendidas fueron de 5.998, con una facturación de 11'558.187 USD a diferencia del año 2008 que cerramos con 7.479 unidades con una facturación de 14'187.098 USD.

En el portafolio de nuestras ventas, los clientes públicos representan el 40% muy similar al año anterior y los clientes privados el 60%, en el que se incluye un 5% de exportaciones con relación al total de transformadores vendidos y un 8% con relación a los clientes privados

Para continuar con la optimización de la planta de producción y en prestación de servicios, en el año 2008 se ha incluido una maquina cortadora de núcleos, una impresora de placas, una bomba de vacío, un sistema de regeneración de aceite con tierras fuller, además se duplicó la capacidad del sistema de llenado de aceite, entre los mas representativos.

Pensando en mejorar la imagen comercial e institucional se compro un terreno en la ciudad de Guayaquil en la Av. Francisco de Orellana con el fin de dotar de una oficina comercial y administrativa acorde al tamaño de ese mercado el cual representa el 30% de las ventas de esta compañía. En el último trimestre del año anterior se lanzó la primera revista técnica informativa que fue distribuida a nuestros clientes, esta revista tendrá una frecuencia semestral.

La suma de actividades realizadas durante el año materia del informe, nos arrojó muy buenos resultados y también permitió que Ecuatran S.A. tenga un sustancial fortalecimiento en aspecto financiero, administrativo y principalmente en la fidelización de clientes, no es menos cierto que la política de gobierno afectó drásticamente las relaciones con el 90% de nuestros proveedores quienes nos retiraron las líneas de crédito.

Los estados financieros han sido elaborados y manejados de acuerdo con los principios de contabilidad generalmente aceptados, además de haber implementado sistemas de control interno.

Los resultados alcanzados fueron de 1'804.611 USD, las utilidades después de participación a trabajadores e impuesto a la renta de 1'161.704 USD, es decir un crecimiento del 32% y 35% respectivamente con relación al año 2007.

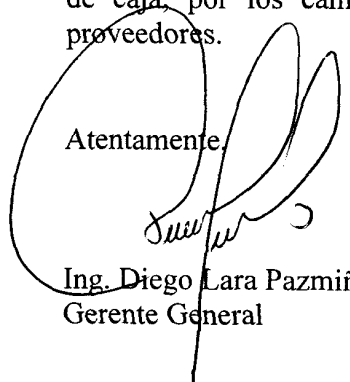
La rentabilidad bruta se sitúa en el 23.84% y la rentabilidad neta esta en el orden del 8.19% superior en 1.23% y .075% al año anterior.

El presupuesto en lo que a unidades se refiere se cumplió en el 116% con relación a lo facturado; y el 155% con relación a lo confirmado, con 10.390 unidades; la facturación del rubro venta transformadores también tuvo un destacado cumplimiento y se ubico en el 111% de cumplimiento; las utilidades netas obtenidas (1'804.611 USD) superan en el 50% las aspiraciones a las que nos comprometimos lograr (1'199.709 USD) en el presupuesto.

Es importante agradecer el constante y decidido apoyo de todos los Colaboradores, de los señores Directores y especialmente nuestro Presidente del Directorio, con quien se ha trabajado de forma mancomunada para lograr el cumplimiento de los objetivos que nos planteamos al inicio del año 2008.

Por último recomiendo al Directorio y a esta Junta apoyar con sus decisiones el fortalecimiento de la liquidez de la compañía, ya que existen serias dificultades de flujo de caja, por los cambios en las condiciones comerciales impuestas por nuestros proveedores.

Atentamente

  
Ing. Diego Lara Pazmiño  
Gerente General

