

# **Informe del presidente y del gerente para la junta general de socios de Herramientas Agrícolas Nacionales HANSA Cía. Ltda. del ejercicio económico correspondiente al año 2017**

## **Situación general**

A pesar de haber sido un año que a nivel del país mostró estancamiento económico el ejercicio económico 2017 proveyó una cierta recuperación en ventas y un mejor resultado de la empresa. En relación al ejercicio 2016 que tuvo un terremoto y anuncios de erupción del Cotopaxi y fenómeno de niño no hubo eventos de magnitud en el ejercicio.

El precio promedio del machete importado bajó de \$1,95 en el ejercicio anterior a \$1,86. A base de estos precios bajos la importación se recuperó y creció 41,41% en unidades a 461.816 y en valor un 35,34% a \$ 861.129,04. Compras fuertes a fin de año y compras muy bajas con un precio promedio mayor en enero y febrero del 2018 dejan ver que el crecimiento en parte es stock para el próximo ejercicio por anuncio de alzas de precio en los productos de la competencia.

La importación de palas también subió en un 57,66% a 437.659 unidades y un 28,39% a \$ 1.749.681,61 en valor. Un rubro importante son las palas de alta calidad importadas del Japón que representan una competencia directa a nuestro producto. En este caso la importación cayó fuertemente a su menor valor en 10 años. En unidades bajó 38,87% a 19.992 y en valor 39,21% a \$ 205.818,89.

## **Ventas y producción**

La venta local en unidades indicó una recuperación en relación al ejercicio 2016 y presenta una mejora en un 8,82% a 461.310 y un 8,80% en valor a \$ 1.512.719,70. Manteniendo una política de precios bajos y promociones se ha logrado esta mejora en los ingresos y por ende del resultado en un año en el que a pesar de la baja actividad económica no hubo sobresaltos como el terremoto y las leyes de herencias y plusvalía que entraron en vigencia en el ejercicio 2016.

A pesar de mantener precios bajos en dólares la venta de exportación decreció en 54,83% en unidades a 33.448 y en valor en 47,15% a \$ 99.573,00.

El monto total de venta de herramientas suma \$ 1.612.292,70. Se alcanzó un volumen de producción de 498.318 herramientas. Con relación al ejercicio anterior esto representa un crecimiento del 10,42% que se dio con manteniendo números de personal de planta promedio.

## **Inventarios**

El inventario de materia prima al 31 de diciembre de 2017 se incrementó en relación al final del ejercicio anterior además de pedidos de materia prima colocados aprovechando la relativa estabilidad de precios en el mercado y con entregas espaciadas para el primer semestre 2018. El inventario de materia prima representa un valor de \$ 442.820,29, un 54,73% mayor que al final del ejercicio anterior. El monto del inventario total al 31 de diciembre de 2017 fue de \$ 699.446,07.

Al ritmo productivo y demanda actuales y sin considerar correspondencia por tipos, los inventarios de materias primas y materiales representan 7,85 meses de producción. Los inventarios finales de materias primas y materiales expresados en meses de los ejercicios desde el 2012:

Ejercicio	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Inventario en meses de producción	12,66	5,97	9,43	4,98	5,58	7,85

### Activos

Como parte de los activos corrientes el balance auditado indica en cuentas por cobrar de clientes nacionales el monto \$ 493.515,16. Este monto incluye:  
Cuentas por cobrar de nuestros distribuidores de herramientas \$ 370.228,53

Según el balance auditado el activo total llega a un monto de \$ 2.314.659,97. Este valor representa un decrecimiento en 0,79%. Esta diferencia se da por el pago de obligaciones durante el ejercicio y se ve reflejada también en un cambio en el pasivo.

### Pasivos

El monto de pasivo corriente es \$ 148.062,47. Frente al año anterior representa un decrecimiento en 30,55%. El pasivo total tuvo un monto de \$ 374.006,83, un 13,36% menor que el año anterior. Con los pagos realizados en el ejercicio se canceló el capital de los pendientes de compras de materia prima.

### Patrimonio

El valor del patrimonio neto de la empresa suma \$ 1.940.653,14. Este valor muestra un crecimiento del 2,07%.

### Índice de liquidez corriente

Para tener una mejor noción de la evolución de la situación de nuestra empresa, damos a conocer el índice de liquidez corriente (definición acorde a la Superintendencia de Compañías) desde el año 2012. Este índice se entiende como la relación de activo corriente contra pasivo corriente

Ejercicio	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Índice de solvencia	2,41	2,53	4,23	5,25	6,63	9,89

### Índice de prueba ácida

El índice de prueba ácida (definición acorde a la Superintendencia de Compañías) es la relación entre el activo corriente menos inventarios contra el pasivo corriente. Indicamos los valores desde el año 2012.

Ejercicio	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Índice de liquidez	0,99	1,36	1,99	2,92	4,14	5,16

Los índices indican una mejora en lo que respecta a la liquidez corriente y prueba ácida. Esto se debe a un mejor aprovechamiento de la liquidez para las compras de materia prima y materiales que han tenido un precio estable.

### Costos

Al igual que en el ejercicio anterior los incrementos salariales fueron módicos. Igualmente las materias primas e insumos importados que se utiliza no mostraron incrementos significativos y se pudo mejorar los inventarios existentes y rotación de las mismas. Se mantuvo una política de precios bajos con mínimos ajustes.

### **Gastos financieros**

Los gastos financieros de la empresa que incluyen el impuesto mínimo a pagar del ejercicio 2016 suman \$ 21.758,70. Los rendimientos financieros de los ahorros de la empresa suman \$1.565,93.

### **Utilidades del ejercicio**

La utilidad a disposición de socios se recupero con ayuda de la mejor venta. Sigue mermada por el impuesto a la renta mínimo del ejercicio 2016 a contabilizar el 2017.

Utilidad bruta	\$ 82.377,76
Utilidad neta antes de impuestos	\$ 70.021,10
Utilidad neta después de impuestos	\$ 35.702,66
Reserva legal del 5%	\$ 2.560,29
Utilidad a disposición de socios	\$ 33.142,37

### **Gestión realizada en el ejercicio 2017**

- Se prosiguió una campaña de descuentos especialmente en la línea de palas para mejorar el posicionamiento en el mercado. Esta estrategia ha ayudado a mermar fuertemente la importación de palas del Japón y a finales del ejercicio e inicios del 2018 se avizora un importante incremento en ventas.
- Se revisó la política de precios para favorecer a los vendedores de la distribución y no a sub-distribuidores para mejorar el control de cobertura y colocación de varias líneas de productos.
- Se cambió el proveedor de inyección de plásticos lo cual ha servido para asegurar una mejor consistencia y calidad del producto.

### **Plan de trabajo 2018**

- Se esta implementando la pintura en polvo para remplazar la última laca de color la cual por su tinte metálico no se ha podido remplazar hasta el momento.
- Se implementará cabinas de sonido para los procesos de esmerilado para mitigar el impacto de ruido de los mismos
- Se planifica reubicar los procesos de temple de palas, ocupando áreas que quedas sin uso en planta para mejorar la disponibilidad de espacio para los mismos y el flujo del material. Además aleja los procesos de las áreas residenciales al occidente de la planta.
- Diversificar la producción y buscar nuevos productos que fabricar con la misma maquinaria y personal.
- Buscar entre los escasos mercados de exportación nuevas oportunidades para utilizar la capacidad productiva de nuestra empresa.
- Proseguir con el programa de capacitación al personal en lo que refiere a seguridad industrial y manejo de desechos.

Michael Alarcón Bach  
Gerente General