

## 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 2007

### Situación general

En el ejercicio del año 2007 tuvimos un buen año agrícola así como el incremento de precio de productos importados de la competencia. Estas condiciones han permitido una mejora en los resultados de la empresa. En todo caso en el rubro de machetes las importaciones han crecido en un 5,64% en unidades y en un 11,07% a \$613.247,24 en monto, este crecimiento también dado por la buena situación del agro. En palas y layas, por los mayores incrementos de precios (Precio promedio CIF por unidad: \$3,52 en 2006, \$3,95 en 2007), las importaciones cayeron en un 15,14% en unidades y un 5,01% en monto a un total de \$1.316.883,59.

La buena situación del agro también se dio en el Perú, permitiendo incrementar las ventas de exportación frente al año 2006.

El departamento de siderúrgica demuestra un crecimiento sostenido con una base de clientes regulares, mejor cartera e incremento en la productividad.

### Ventas y producción

La venta local de herramientas creció en un 22,13% en unidades y en un 14,44% en valor a un monto de \$1.294.144,93. La brecha en el crecimiento de ventas en unidades en comparación al crecimiento en monto se debe al crecimiento alto en productos de bajo precio y la introducción de líneas económicas. En todo caso también han incrementado las ventas en los productos de alto valor agregado, lo que indica que no se ha remplazado ventas propias con las líneas económicas si no ventas de la competencia.

La venta al Perú ha crecido por la buena situación agrícola en ese país. En total se exportó un monto de \$127.938,00 un 25,05% más que en el año anterior. La venta de exportación representa un 9,00% de la venta total de herramientas.

La suma de ventas locales y de exportación de herramientas creció en unidades por un 22,51% y en monto en 15,32% con relación al ejercicio anterior. El monto total de venta de herramientas suma \$1.422.082,93.

Se alcanzó un volumen de producción de 569.458 herramientas. Con relación al ejercicio anterior esto representa un incremento del 29,05%. Este incremento se lo obtuvo mayormente a base de trabajo en horas extras para estar a la par de la demanda sin cambios en personal.

Las ventas de siderúrgica crecieron en un 8,51% a \$301.416,76. Se produjeron 70.379kg en piezas, una mejora del 8,08% con respecto al año 2006. En este ramo de la empresa se ha logrado captar muchos clientes fijos, mejorando la demanda regular y la productividad con repetición en los trabajos. Además se ha bajado las cuentas por cobrar de este ramo en un 60,51% con una política más estricta de cobros enfatizando el pago por anticipado con clientes nuevos o con los cuales ya se habían dado atrasos previamente.

### Inventarios

Los precios de materias primas especialmente el acero y los hidrocarburos y por ende el plástico siguen aumentando. Estos incrementos generan un aumento en el monto de los

inventarios por el mayor valor de las materias primas. Además han sido necesarias compras mayores de materia prima para suplir la demanda incrementada y contrarrestar las alzas de precio que se esperaba a futuro próximo. El inventario de materia prima y materiales tuvo un monto de \$564.935,16 y fue un 64,20% mayor que en el ejercicio anterior. El inventario de productos terminados decreció en un 22,46% a un monto de \$190.021,36. El inventario de herramientas en proceso creció en un 59,93%. El monto del inventario total del 31 de diciembre de 2007 fue de \$873.319,98.

Al ritmo productivo y demanda actuales y sin considerar correspondencia por tipos, los inventarios de materias primas y materiales representan 9,09 meses de producción. Los inventarios finales de materias primas y materiales expresados en meses de los últimos cinco ejercicios:

Ejercicio	2003	2004	2005	2006	2007
Inventario en meses de producción	7,50	9,67	5,96	7,02	9,09

#### **Activos**

Como parte de los activos corrientes el balance auditado indica en cuentas por cobrar de clientes nacionales el monto de \$382.714,20. Este monto se divide en:

Cuentas por cobrar de nuestros distribuidores de herramientas	\$366.934,78
Cuentas por cobrar de clientes de Siderurgica y otros	\$ 15.779,42

El incremento del 46,04% en las cuentas por cobrar se debe al incremento en el giro de negocios en la venta local de herramientas y además a un aplazamiento en el crédito de 30 días que reciben los distribuidores nacionales a 60, 90 y 120 días. Este aplazamiento fue justo y necesario para ir a la par con las cobranzas al cliente final y no cargar a los distribuidores con vencimientos previos a su cartera de cobros.

Los activos totales según el balance auditado tienen el monto de \$1.669.267,47 y muestra un aumento del 13,41% con respecto al año anterior.

#### **Pasivos**

El monto de pasivo corriente es de \$124.047,46 y experimenta un decrecimiento del -21,68% frente al año anterior.

Este decremento se debe en primer lugar a que en el balance del 2006 constara un anticipo de \$27.078,46 de Importadora Santa Rosa (Perú) para una venta que se realizaría en Enero del 2007.

El pasivo total tuvo un monto de \$367.456,94 y muestra un crecimiento de 98,89%. Este crecimiento se debe a un crédito de \$216.565,16 que fue necesario para una compra mayor de materia prima que aseguraba un precio algo mejor especulando a alzas de precio y devaluación del dólar, que ya se han dado en inicio del 2008.

#### **Patrimonio**

El valor del patrimonio indica un crecimiento del 1,14% con respecto al ejercicio anterior y su monto total indicado en el balance es de \$1.301.810,53.

### Índice de solvencia

Para tener una mejor noción de la evolución de la situación de nuestra empresa, damos a conocer el índice de solvencia desde el año 2003. Este índice se entiende como la relación de activo corriente contra pasivo corriente

Ejercicio	2003	2004	2005	2006	2007
Índice de solvencia	8,68	12,17	11,43	7,63	11,67

### Índice de liquidez

El índice de liquidez es la relación entre el activo corriente menos inventarios contra el pasivo corriente. Indicamos los valores desde el año 2003.

Ejercicio	2003	2004	2005	2006	2007
Índice de liquidez	1,96	4,47	5,10	3,44	4,63

Los índices de liquidez y solvencia en este nivel indican una sólida posición mas cabe acotar que los índices no indican el crédito tomado para compra de materia prima (este crédito por ser del socio Ing. Patricio Alarcón López se registra en el pasivo total pero no en el corriente) que debe ser cancelado lo antes posible considerando el flujo de caja y los pedidos futuros de materia prima.

### Costos

Los costos de materia prima como acero, bronce y plástico siguieron creciendo y no indican señales de mejora a corto plazo. La fuerte devaluación del dólar americano a nivel mundial incrementa los costos ya que mucha de la materia prima e insumos se importa de regiones con monedas revalorizadas en relación al dólar.

En enero del 2007 el gobierno incremento el salario mínimo de \$160,00 a \$170,00 lo cual ha elevado los costos en la mano de obra de nuestros productos. En los próximos cuatro años el gobierno ha anunciado incrementos anuales de \$30,00 al salario mínimo lo cual incrementará los costos de mano de obra cada año hasta el 2011.

El incremento en producción y demanda de herramientas y siderurgica ha mejorado levemente la situación con un mejor reparto de costos fijos.

### Gastos financieros

Los gastos financieros de la empresa en este ejercicio por el crédito ya mencionado fueron de \$6.256,16. Estos se compensaron con los rendimientos financieros que sumaron \$8.999,15. Estos rendimientos son procedentes de los ahorros en la primera mitad del año e inversiones a corto plazo del capital cuya disponibilidad era necesaria para el funcionamiento de la empresa y no se podía comprometer a cancelar deudas.

### Utilidades del ejercicio

Las mejoras en las ventas locales, de exportación y de siderúrgica incrementaron las utilidades de este ejercicio en relación al anterior en un 15,32%. Las utilidades según el balance auditado son:

Utilidad bruta	\$130.690,21
Utilidad neta antes de impuestos	\$111.086,68
Utilidad neta después de impuestos	\$83.315,01
Reserva legal del 5%	(\$ 4.165,75)
Utilidad a disposición de socios	\$79.149,26

### **Gestión realizada**

- Se extendió la campaña radiofónica a nivel nacional para un mejor reconocimiento
- Se aumentó la venta al mayor importador de machetes mas no se pudo captar nuevos clientes entre los grandes importadores.
- Se introdujo una línea de machetes económicos con los siguientes tipos: Peinilla de 20", Peinilla de 18" y machete Rula.
- Se compro un torno/fresa copiador con capacidad de fabricar productos de madera de formas complejas y se implementó los nuevos productos de madera: Palos de zapapico, azadita y combo.
- Se rediseñó los mangos de las excavadoras mejorando el modelo profesional para mayor diferencia entre los modelos económico y profesional y mejor productividad en ambos tipos. Además se adicionó un tope a la excavadora económica para mayor aceptación del publico
- Se implementaron bronce, piedras de esmeril y lijas de origen chino con buenos resultados de calidad y costos menores a los suministros anteriores.
- Se cambió a una camioneta nueva con furgón más adecuada para la tarea de despachos de mercadería.
- Se realizo un viaje a la feria de fundición por parte del presidente y el gerente general para lograr nuevos contactos y estudiar el estado de la tecnología en este sector.
- Dando cumplimiento a las disposiciones de la Superintendencia de Compañías se realizó la auditoría de los estados financieros y balances. La auditoría indica que los estados financieros se presentan de manera correcta y con los respaldos respectivos.

### **Plan de trabajo 2008.**

- Se hace necesario un incremento de precios por las alzas en los costos de materia prima y mano de obra en todos los productos incluidos los productos de siderúrgica.
- Por la alta demanda y factores externos como la paralización del centro de mecanizado, no se pudo introducir en el 2007 los siguientes productos: pala "española", excavadora pequeña y pala con mango metálico y su lanzamiento queda pendiente para el 2008.
- Ya en 2007 se inicio la compra de un camión con capacidad de 7,5 toneladas para aumentar la capacidad y flexibilidad en los viajes de ventas.
- Seguir la labor de introducción de los productos de la empresa a Colombia que se inicio en el 2006 pero no se pudo continuar en el 2007 por los requerimientos de precios muy bajos del cliente.
- Tramitar una exportación a los Estados Unidos de machetes.
- Un nuevo catalogo más extenso para 2008.
- Por los altos precios de productos de importación vale la pena iniciar la fabricación de líneas que en el pasado no se podía fabricar competitivamente: Picos, azadas barras, puntas, cinceles y otras.
- Por el crecimiento urbano y la incompatibilidad de las áreas residenciales que han crecido en nuestro entorno hay que buscar la reubicación de la planta en los próximos años

*Michael Marañón*