

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 2008

Situación general

En el ejercicio del año 2008 se pudo vencer algunos obstáculos y cerrar con un resultado positivo frente al año 2007.

Al inicio del año hubo inundaciones fuertes que anegaron la costa. En todo la recuperación del agro fue relativamente rápida.

Hasta septiembre hubo fuertes incrementos en los costos de materia prima, lo cual obligo a incrementos de precios de los productos. Estos costos también se reflejaron en el precio de los productos importados de la competencia. En el rubro de machetes las importaciones decrecieron en 10,07% en unidades pero crecieron en valor un 0,75% a \$617.856,67. La importación de palas y layas ha crecido fuertemente: un 21,80% en unidades y un 55,03% en monto a un total de \$2.041.551,06.

En Julio el gobierno liberó del IVA a nuestros productos. Esto nos causaba una desventaja fuerte en relación a la competencia, ya que la liberación se extendía a las importaciones pero no a nuestras compras. Con la ayuda de la Cámara de Industriales de Pichincha se logró que esta medida sea derogada al corto tiempo. Esta situación fue de gran ayuda, ya que la liberación del IVA por un corto tiempo impulsó las ventas más no influyó en nuestros costos de fabricación.

Los incrementos salariales fueron considerables sumando al fin de año un incremento del 30,33% lo que influye directamente en los costos sin posibilidad de recuperación no como en el caso de los costos de materia prima.

El inicio de la crisis económica global marca un cambio radical en los mercados mundiales. Es importante para la empresa aprovechar la situación actual y realizar compras estratégicas de mayor proporción de materias primas y maquinaria. Además es importante bajar los precios actuales para mantener competitividad.

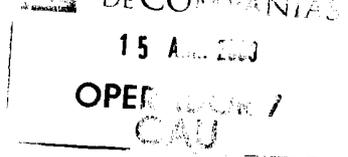
Ventas y producción

La venta local de herramientas creció en un 2,72% en unidades y en un 15,37% en valor a un monto de \$1.492.994,77. La brecha en el crecimiento de ventas en unidades en comparación al crecimiento en monto se debe a que los precios altos de materia prima hasta Septiembre obligaron a realizar incrementos de precio. Los productos súper económicos se vendieron en mayor cantidad que el año 2007: 131.151 unidades, lo que representa un crecimiento del 19,07%. Se dio \$15.452,75 en notas de crédito por promociones especiales y pagos anticipados.

La venta al Perú ha crecido por la buena situación agrícola en ese país a un monto de \$160.175,56. Con una exportación de machetes a Colombia y otra a los Estados Unidos el monto total de exportaciones creció en un 48,14% a un monto de \$ 189.526,10. Este monto representa un 11,26% de la venta total.

La suma de ventas locales y de exportación de herramientas creció en unidades en un 8,72% y en monto en 18,31% con relación al ejercicio anterior. El monto total de venta de herramientas suma \$1.682.520,87.

Se alcanzo un volumen de producción de 673.008 herramientas. Con relación al ejercicio anterior esto representa un incremento del 18,18%. Este incremento se lo obtuvo



mayormente a base de trabajo en horas extras para estar a la par de la demanda con solo cambios mínimos en personal.

Las ventas de siderúrgica crecieron en un 7,39% a \$ 323.679,24. Se produjeron 77.802kg en piezas, una mejora del 10,55% con respecto al año 2007.

Inventarios

Los precios de materias primas especialmente el acero y los hidrocarburos y por ende el plástico siguieron aumentando hasta Septiembre. Desde ese punto, en el cual inicio la franca crisis económica global, los precios han ido decreciendo. Para aprovechar los precios en los puntos más bajos se ha consumido existencias de materias primas de alto costo. Además se hizo una venta puntual de materia prima del ramo de siderurgica. El inventario de materia prima y materiales tuvo un monto de \$452.615,68 y fue un 19,88% menor que en el ejercicio anterior. Por el incremento de costo y la mejora en la producción el inventario de productos terminados creció en un 16,95% a un monto de \$ 222.238,22. El inventario de herramientas en proceso creció en un 2,88%. El monto del inventario total del 31 de diciembre de 2008 fue de \$796.627,92.

Al ritmo productivo y demanda actuales y sin considerar correspondencia por tipos, los inventarios de materias primas y materiales representan 6,74 meses de producción. Los inventarios finales de materias primas y materiales expresados en meses de los últimos cinco ejercicios:

Ejercicio	2004	2005	2006	2007	2008
Inventario en meses de producción	9,67	5,96	7,02	9,09	6,74

Activos

Como parte de los activos corrientes el balance auditado indica en cuentas por cobrar de clientes nacionales el monto de \$459.752,20. Este monto se divide en:

Cuentas por cobrar de nuestros distribuidores de herramientas \$325.673,18
Cuentas por cobrar de venta de materia prima e insumos de Siderurgica \$134.079,02

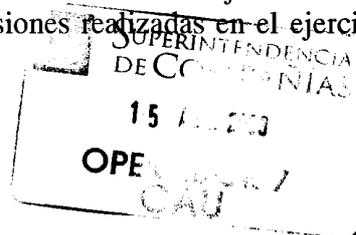
El incremento del 20,13% en las cuentas por cobrar se debe a una venta puntual de materia prima e insumos de Siderurgica. Las cuentas por cobrar a los distribuidores han bajado un 11,24%.

Los activos totales según el balance auditado tienen el monto de \$1.611.481,21 y muestra un decrecimiento del 3,46% con respecto al año anterior.

Pasivos

El monto de pasivo corriente es de \$153.764,56 y experimenta un crecimiento del 23,96% frente al año anterior. Este crecimiento se da por el crecimiento en las utilidades y los respectivos rubros de repartición para trabajadores (15%), gerente general (10%) y pago de impuesto a la renta que constan en los pasivos corrientes.

El pasivo total tuvo un monto de \$294.801,72 y muestra un decrecimiento de 19,77%. Este decrecimiento se da por estar cancelados los créditos que la empresa tomó para compra de materia prima y que constaban en el balance del ejercicio 2007. En contrapartida incrementan el pasivo total las provisiones realizadas en el ejercicio para indemnizaciones y jubilación patronal.



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 \$1.316.679,49.

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 2004. Este índice se entiende como la relación de activo corriente contra pasivo corriente

Ejercicio	2004	2005	2006	2007	2008
Índice de solvencia	12,17	11,43	7,63	11,67	9,18

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 2004.

Ejercicio	2004	2005	2006	2007	2008
Índice de liquidez	4,47	5,10	3,44	4,63	3,50

El índice de liquidez en este nivel indica una sólida posición ya que la empresa no tiene deudas y tiene la capacidad de aprovechar la situación mundial para compras estratégicas.

Costos

Los costos de materia prima como acero, bronce y plástico siguieron creciendo fuertemente hasta Septiembre del 2008, teniendo influencia directa en el costo de fabricación de nuestros productos y obligando a incrementos de precios.

Con la caída del precio del petróleo y la crisis financiera mundial los costos de materia prima bajaron. Por la naturaleza especial de los materiales utilizados por nosotros no se dio un desplome como en otros segmentos de nuestro ramo pero si hay una baja considerable.

En enero del 2008 el gobierno incremento el salario mínimo de \$170,00 a \$200,00 y el 24 de Septiembre se incremento los salarios en las tablas sectoriales en nuestro ramo a \$221,56 lo cual ha elevado los costos en la mano de obra de nuestros productos. Este incremento en el costo no es reversible como en el caso de la materia prima y dificulta la competitividad especialmente si se considera la devaluación del peso colombiano en el último cuartal del ejercicio.

Gastos financieros

Los gastos financieros de la empresa en este ejercicio por financiamientos en la compra de materia prima fueron de \$14.214,74. Los rendimientos financieros sumaron \$3.117,87. Estos rendimientos son procedentes de 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

El aumento de las ventas locales, de exportación y de siderúrgica, todas con precios mayores, incrementaron las utilidades de este ejercicio en relación al anterior en un 12,60%. Las utilidades según el balance auditado son:

Utilidad bruta	\$147.479,55
Utilidad neta antes de impuestos	\$125.357,62
Utilidad neta después de impuestos	\$94.018,22
Reserva legal del 5%	(\$4.700,91)
Utilidad a disposición de socios	\$89.317,31

Gestión realizada

- Se hizo 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.
- Se compro un camión con capacidad de 7,5 toneladas para aumentar la capacidad y flexibilidad en los viajes de ventas.
- Se pidió un nuevo montacargas, que lamentablemente no llegó hasta Marzo del 2009 por retrasos del importador
- Se gestionó una nueva importación de machetes a Colombia continuando con la introducción de de los productos de la empresa en este mercado.
- Se exportaron a los Estados Unidos 33.720 machetes.
- Se publicó un nuevo catalogo más extenso para 2008 y 2009.
- Se procedió con la campaña radiofónica a nivel nacional la cual a dado buenos resultados.
- Por los cambios legislativos en el país fue necesario provisionar desahucios y jubilaciones en un grado mayor para que estos fondos estén dispuestos cuando sean necesarios.
- 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 2009

- Por la crisis económica global ha cambiado radicalmente el mercado de materias primas, lo cual se reflejará también en el mercado de nuestros productos. Es necesario en el 2009 hacer compras estratégicas de mayor proporción de materias primas a precios bajos, especialmente en lo que refiere a acero, plástico y bronce. Para este efecto está planificado un viaje del presidente y gerente a Alemania para negociar una compra de acero con dos suministradores.
- Por el mismo motivo habrá que bajar los precios en un programa combinado de promociones que mejoren la cobranza y baja de precios en todas las modalidades de venta para mantener competitivos los productos de la empresa.
- Además de aprovechar el mercado en materias primas también es necesario tomar ventaja de la situación de mercado en la compra de maquinaria para remplazar maquinaria y aumentar capacidades.
- Implementación de laminado en paralelo de lampas y machetes.
- Lanzamiento de un cuchillo tuxe más robusto.

Michael Marín

