

**INFORME DE GERENTE
PERIODO 2006**

11459

**Señores
Junta General de Accionistas
REPRESENTACIONES METALMECANICAS C.A.
Ciudad.-**

Estimados Miembros de la Junta de Accionistas:

Me permito presentar ante ustedes mi informe de actividades gerenciales, correspondiente al Ejercicio Económico comprendido entre el 1ro. de Enero y el 31 de Diciembre de 2006, en los siguientes términos.

Dentro de la compañía se ha dado cumplimiento a todas las normas vigentes de la Ley de Compañías, el Código de Trabajo y las disposiciones de la Junta General.

A continuación se detallan los principales logros obtenidos por cada uno de los departamentos de la empresa durante este período:

DEPARTAMENTO ADMINISTRATIVO-FINANCIERO

Área Financiera

- La empresa gozó de una liquidez estable durante el año 2006, lo cual permitió cumplir de manera puntual con las obligaciones financieras (incluso abonar US\$61.637,62 a la deuda del exterior con el ABN), obligaciones patronales, proveedores y con instituciones y organismos de control. Esto se cumplió gracias a la buena gestión de cobranzas realizada.
- La empresa terminó a diciembre del 2006 con una cartera bastante sana, gracias a su diversificación.
- La rotación de cuentas por cobrar tanto del Departamento de Distribuciones como del Departamento de Representaciones se encuentra alineada a las políticas de crédito y metas de cada departamento. De igual forma sucede con la rotación de las cuentas por pagar.
- La rotación de inventarios se presentó muy ágil como consecuencia de los montos de ventas, lo que es beneficioso para la empresa; sin embargo no se debe perder de vista el mantener los stocks mínimos de inventarios, mediante la ampliación de montos de importación, para poder atender todos los pedidos generados, caso contrario la empresa estaría dejando de percibir sumas importantes.
- Los indicadores de apalancamiento de la empresa reflejan en el corto plazo un incremento como consecuencia de los montos de Proveedores Locales y Exterior por crecimiento de ventas, importaciones, etc. Mientras que contrariamente el pasivo de largo plazo registra una disminución por abono a la deuda de largo plazo del ABN.
- Respecto al cumplimiento del presupuesto de las ventas consolidadas de ambos departamentos fue muy satisfactorio, pues rebasaron dicho presupuesto en un 12% y a las cifras alcanzadas en el año 2005 en un 32%.

- El costo de ventas mostró incrementos en varios momentos del año 2006, sin embargo fue posible realizar algunos ajustes necesarios para estabilizar los factores de rentabilidad.
- Los gastos de ventas mostraron un crecimiento porcentual menor al crecimiento de los ingresos del año 2006 frente al presupuesto y al año anterior 2005, por lo que se puede concluir que se encontraron controlados.
- Los gastos administrativos estuvieron sobre el presupuesto debido básicamente a algunos “gastos extras” que se realizaron en el año 2006, pero que se encuentran plenamente identificados, como por ejemplo: la compra del BMW y la mudanza de la bodega.
- Adicionalmente se aprobó enviar al gasto del ejercicio 2006, los siguientes rubros:
 - Provisión de Cuentas Incobrables del Departamento de Distribuciones por US\$3.650,50
 - Provisión de Cuentas Incobrables del Departamento de Representaciones por US\$796,30
 - Ajuste de regulación por cuadro de módulos vs. la contabilidad por US\$699,25
 - Pérdida en venta de estructuras metálicas bodega antigua por US\$16.022,93 (contabilizado en el activo diferido)
 - Adecuaciones nueva bodega por US\$13.000 (contabilizado en el activo diferido).
 - Reserva por Jubilación Patronal acumulada hasta diciembre del 2006 por US\$77.252,50
 - Reserva por Bonificación por desahucio para 6 trabajadores (>10 años de servicio) por US\$20.106,08
- Los gastos financieros se encuentran bajo el presupuesto, ya que no se ha recurrido a endeudamiento financiero en el año 2006.
- Los resultados de la empresa fueron muy satisfactorios, mismos que han sobrepasado el presupuesto y los resultados del año anterior; generados básicamente por el incremento en ventas de ambos departamentos, pese a los incrementos de costos y gastos que la empresa soportó en este año.
- La utilidad neta consolidada antes de participaciones e impuestos ascendió a US\$107.276,18

Área Administrativa

- Durante el año 2006 se realizaron nuevamente varias donaciones de los activos que fueron reemplazados en la empresa, a Fundaciones y Centros de Ayuda Social.
- En el mes de agosto se concluyó el trámite de aumento de capital social de Remeco, que actualmente asciende en total a US\$250.000=
- En el mes de octubre se inició el proceso de “CONTABILIZACIONES DIARIAS” para lo cual se trabajó desde varios meses atrás en la creación de algunas herramientas para la automatización, validación y cruce de información contable.
- Se realizó automatizaciones para generar anexos transaccionales mensuales y saldo diario de bancos.
- Se contrató nuevamente, para dar cumplimiento al requerimiento legal respectivo, los servicios de una empresa de Auditoría Externa para verificación

de los procesos internos y acatamiento de disposiciones y normas legales, con resultados muy satisfactorios.

DEPARTAMENTO DE DISTRIBUCIONES

- Presupuesto de ventas superado en un 11%; y en un 32% frente al año 2005.
- Los 3 mejores vendedores del año: Kléber Calle, Juan Cordero y Guillermo Larrea
- Las 3 fábricas de mayores ventas fueron: Tigre, Grinding y Krino
- Presupuesto de cobranzas superado en un 2,50%; y en un 25% frente al año 2005.
- Mejor cobrador del año: José Quinteros.
- Se introdujo en el catálogo de Remeco dos nuevas fábricas: Ondex y Unifix.
- Se recibió durante el año la visita de los siguientes funcionarios de fábricas del exterior:
 - Reynaldo Morales (Tigre)
 - Evaldo Dreher (Tigre)
 - Claudio Gais (Grinding)
 - Armand Evaristo (Ondex)
 - Ignacio Coba (Unifix)
 - Carlos Revollo (Unifix)
- Leopoldo Brauer, Fernanda Brauer, Andrea Avendaño y Homero Unda viajaron a Colombia para recibir capacitaciones sobre los productos Unifix.
- Leopoldo Brauer, Fernanda Brauer y Homero Unda viajaron a la feria de Colonia-Alemania para visitar a actuales fábricas y de ser el caso conseguir nuevas fábricas.
- Se participó con la línea Ondex en la Feria “Quito Construcción” realizada en Cemexpo.
- Se dictó una importante charla en La Cámara de la Construcción de Quito.
- Se realizaron varias charlas a nivel nacional con la colaboración de Homero Unda, Andrea Avendaño y los Ejecutivos de Ventas.
- Se incorporaron los siguientes funcionarios al Departamento de Distribuciones:
 - Andrea Avendaño
 - Jorge Logroño
 - René Tapia
 - Nelson Cárdenas
- En el mes de Octubre se realizó el cambio de Bodega de Remeco, a una de mayor área, con lo que se consiguió una mejor distribución y mayor comodidad para el almacenamiento y despacho de mercadería.

DEPARTAMENTO DE REPRESENTACIONES

- Presupuesto de ventas superado en un 22%; y en un 35% frente al año 2005.
- Se visitó la Feria de Colonia-Alemania, de donde se obtuvieron algunos catálogos de productos y con los que se tratará de iniciar alguna relación comercial.

- Se consiguió una nueva representación de una industria de Brasil denominada BRACOL.
- Se obtuvieron contactos con nuevas fábricas del exterior con las cuales se iniciaron negociaciones; se concretó un primer pedido de la fábrica Oxford; así como pedidos de nuevos importadores y de nuevos productos.
- Se recibió durante el año la visita de los siguientes funcionarios de fábricas del exterior:
 - Patricia Dal Santo (Schneider)
 - Donizeti Nicocelli (WEG)
 - Sr. Graham White, (Mckinnon - cadenas); (Flocast - Bronce); (PWB Anchor - Grilletes) y (Brass extruders - Latón)
 - Sr. Alexandre Moroso de Lima (Famastil)
 - Patricia Dal Santo y el Ing. Jefferson Medeiros (Schneider)
 - Brendan Borg (Navia)
 - Patricia Dal Santo (Schneider) – (capacitaciones)
- Se cambió el procedimiento de ventas, de logística y capacitaciones a clientes, con la finalidad de adaptarlo a la realidad, agilizar ciertas actividades y flexibilizarlo.
- Se creó el procedimiento para servicio “Post venta”
- La parte administrativa inició capacitaciones de producto, planificadas hacerlas durante dos semanas, en cada trimestre.

DEPARTAMENTO DE GESTIÓN Y RR. HH.

Área de Gestión

- En el área de Gestión se pudo observar que debido a varios cambios en los procesos que se presentaron durante el año 2006, el número de no conformidades y de observaciones en las auditorias aumentó en un 40%. Adicionalmente, se implantó la política de auditorias sorpresa, a partir de las cuales se hace una revisión bimensual aleatoria de los procesos más críticos de la organización, lo cual contribuye a la detección temprana de errores y corrección de los mismos.
- Sin embargo el planteamiento de acciones de mejora fue bastante satisfactorio ya que cada área planteó entre 8 y 10 acciones de mejora efectivas a lo largo del año. El conocimiento de la Estrategia se ubicó en 3,41 (sobre5).
- Se renovó la planeación estratégica de este año, suprimiendo algunos indicadores e incluyendo algunos que reflejan el funcionamiento de procesos que no estaban siendo controlados.
- En este año se creó el Día de la Calidad como una opción de comunicación interna. En estas reuniones participa todo el personal a través de la exposición de temas diversos y refuerzos en procedimientos.
- Se creó el Boletín Informativo mensual en el cual se da a conocer a todo el personal las principales novedades de cada mes y de cada departamento.

Área de RR. HH.

- En cuanto al área de RRHH, los sueldos y beneficios sociales han sido pagados puntualmente durante todos los meses del año, así como las aportaciones al IESS.
- En cuanto a clima laboral, el promedio obtenido sobre 5 es de 3.93 puntos, calificación que prácticamente se ha mantenido desde el año pasado. El desempeño del personal se encuentra en 3.97 puntos sobre 5.
- El Plan de Capacitación se cumplió en un 85% de lo previsto. Algunos de los cursos fueron muy difíciles de encontrar y en otros casos, por cuestiones de trabajo, no pudieron asistir los funcionarios.
- Para el próximo año 2007 se concretará la creación e implantación de un sistema de remuneración variable, mediante el cual se pueda incentivar al personal por el logro de objetivos.
- En el año 2006 se contrató a una persona que se haga cargo del área de Mercadeo de la empresa, con quien se busca dar un giro a la estrategia comercial de Remeco.
- Se cambió la imagen institucional de Remeco, modificando su logo y su color vino, por el verde que tenemos actualmente.
- Se creó la Biblioteca de Remeco, como una opción para auto preparación de los funcionarios.

DEPARTAMENTO DE SISTEMAS

Programa INFOREP

Se desarrolló un nuevo software para dar apoyo al área de Representaciones, el mismo que se encarga de controlar los viajes de los funcionarios del departamento, y las visitas que se realizan a clientes.

Este programa fue desarrollado íntegramente sobre web para permitir el acceso a él desde cualquier parte y en cualquier momento.

Manejo de inventarios V2.0

Se desarrolló una nueva versión mejorada de la herramienta que se encarga del cálculo de las importaciones que realiza la empresa. Esta nueva versión contempla la corrección de errores que se detectaron y algunas mejoras que permiten un significativo ahorro de tiempo a la Gerencia de Distribuciones.

Edad del parque informático

Gracias a la inversión constante que está haciendo la empresa en el mantenimiento y compra de equipo electrónico, la edad promedio del parque informático al final del 2006 se encontraba en 2004.19, estando ésta acorde con el tiempo de depreciación del equipo electrónico que es de 3 años.

Las proyecciones de la edad máxima para el final del año 2007, de acuerdo al plan de renovación de equipos que preparamos anualmente, es de 2005.00, la misma que seguirá estando lejos de los 3 años mencionados anteriormente.

Infraestructura

Hemos mejorado nuestra infraestructura de red en algunos aspectos. La empresa cuenta actualmente con redes inalámbricas seguras, filtros de spam altamente eficaces y mayor ancho de banda hacia el internet, aspectos que tienden a conseguir mayor eficiencia de parte de cada uno de los funcionarios que se conectan a nuestra red corporativa.

Otros aspectos automatizados

En general se desarrollaron en el 2006 algunas otras herramientas para apoyar a diferentes funcionarios y áreas en algunas de sus tareas, entre estos podemos señalar los más importantes: Mejoras al programa CVPR, extracción de datos del programa FACTEL, depósitos diarios, impresión simultánea de facturas y recibos de caja, y la adaptación de los sistemas a la nueva imagen corporativa.

CONCLUSIONES

Nuevamente la empresa presentó un crecimiento y resultados positivos, gracias a los niveles de ventas conseguidos y al trabajo en conjunto realizado por todas las áreas estratégicas y de apoyo de la empresa.

Recomiendo que sea capitalizado el saldo de las Utilidades Netas del ejercicio, luego de pagar el 15% a trabajadores; de realizar la Reserva Legal; y pagar el Impuesto a la Renta.

Agradezco a todos y cada uno de los funcionarios de la empresa, sin cuyo aporte no se conseguirían los resultados que me he permitido detallar en este informe.

Mi agradecimiento también a los señores accionistas por la confianza depositada en mí durante este año y con la que espero seguir contando durante mi mandato.

De los señores accionistas,

Atentamente,



María ~~Fernanda~~ Brauer Pinto
GERENTE GENERAL