

INFORME DE GERENTE PERIODO 2008

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 2008, 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.

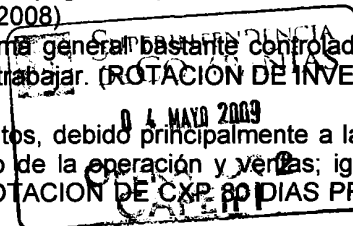
A continuación se detallan los resultados obtenidos por cada uno de los departamentos de la empresa durante este periodo:

DEPARTAMENTO ADMINISTRATIVO-FINANCIERO

ÁREA FINANCIERA

Indicadores Financieros

- La liquidez de la empresa se vio comprometida especialmente en el último trimestre del año, en donde los saldos que generalmente manteníamos en las cuentas bancarias bajaron; esto debido a la caída en la recuperación de cartera que se vivió en esos meses. Sin embargo se logró cumplir con todos los pagos a proveedores locales, exterior, obligaciones patronales y organismos de control, algunas veces recurriendo a sobregiros bancarios que fueron cancelados en su totalidad antes de cierre de cada mes. (PRUEBA ACIDA 1.20 PROMEDIO 2008)
- La gestión de cobranzas en el periodo octubre-diciembre del 2008 mostró un deterioro importante en ambos departamentos, pero principalmente en Distribuciones respecto a los saldos de cartera vencida más de 60 días; la situación política y económica del país, la carga operativa del departamento que concentró esfuerzos en tareas diferentes a la gestión de recuperación y el incumplimiento de políticas de crédito por parte de los clientes, fueron las principales causas. (ROTACION DE CXC DISTRIBUCIONES 88 DIAS PROMEDIO 2008 Y 104 DIAS A DICIEMBRE)
- Otro factor que afectó la liquidez durante el año 2008 es que se registraron gastos importantes para la compañía, como: la adquisición de nuevas oficinas en el 7mo. Piso del Edificio Fundación Pérez Pallares, a través de un Leasing Inmobiliario, su remodelación y adecuación completa; el cambio de la flota de las camionetas y moto de la empresa, las primeras igual a través de Leasing Vehicular.
- La cartera del Departamento de Representaciones también se vio afectada por su principal cliente: la fábrica WEG, la que tuvo cambio de sistema, lo que perjudicó despachos, embarques y por ende pagos. (ROTACION DE CXC REPRESENTACIONES 27 DIAS PROMEDIO 2008)
- La rotación de inventarios se presentó de forma general bastante controlada, existen casos puntuales de líneas en las que se debe trabajar. (ROTACION DE INVENTARIOS 42 DIAS PROMEDIO 2008)
- El pasivo corriente sigue mostrando crecimientos, debido principalmente a las deudas contraídas con Tigre Ecuador por crecimiento de la operación y ventas; igual efecto muestra la rotación de Cuentas por Pagar. (ROTACION DE CXP 80 DIAS PROMEDIO 2008 Y 99 DIAS A DICIEMBRE)
- Durante el mes de mayo tuvo que realizarse un préstamo por \$200M. al ABN, mismo que se encuentra contabilizado en el "Largo Plazo" como deuda Leopoldo Brauer. Esta

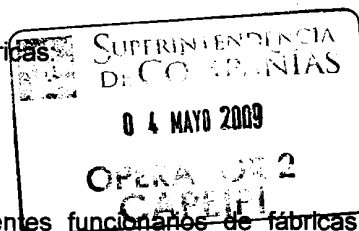


- Durante el mes de junio, se dictó una charla explicativa sobre la nueva normativa de la Ley de Equidad Tributaria especialmente sobre la deducibilidad de los gastos personales para funcionarios bajo relación de dependencia.
- Se contrató los servicios de TEVCOL para la transportación de los valores (efectivo y cheques) que se depositan diariamente por Remeco.
- Se ha realizado el control y mantenimiento de los libros sociales de la compañía.
- Se realizó la renovación del paquete de seguros de la empresa, así como del seguro privado de Salud de los empleados que lo tienen contratado.

DEPARTAMENTO DE DISTRIBUCIONES

- Se supera el presupuesto de ventas de líneas tradicionales en 10% Se supera en 31% las ventas reales de líneas tradicionales comparadas con el año 2007.
- Se cumple el presupuesto de ventas de tubería en 55%. Se supera en casi el 1000% las ventas reales de tubería del año 2007.
- En términos generales el presupuesto de ventas del Departamento de Distribuciones se cumple en 78%. Se supera en 105% las ventas totales del Departamento en comparación al año 2007.
- Se supera el cumplimiento del presupuesto individual por líneas de la siguiente manera:

○ Tigre Conexiones	8%
○ Krino	9%
○ Grinding	11%
○ Fitt	22%
○ Ondex	27%
- Tigre tubería es la única línea que no supera el cumplimiento
- Mejores vendedores de líneas tradicionales:
 - Kléber Calle
 - Juan Cordero
 - Leonardo Calderón
 - Freddy Rodriguez
- Mejores vendedores de Tubería:
 - Juan Cordero
 - Kléber Calle
 - Freddy Rodriguez
 - Leonardo Calderón
- El cumplimiento de cobranzas para flujo alcanzó el 87% de los presupuestos mensuales.
- Mientras que el cumplimiento de la gestión de cobranzas (flujo + posfechados) del año llega al 95% de lo presupuestado.
- Mejor cobrador del año: José Quinteros.
- Introducimos en nuestro catálogo cuatro nuevas fábricas:
 - Freemans: Ventas a partir de Enero 2009
 - Stayer : Ventas a partir de Febrero 2009
 - Filex : Ventas a partir de Marzo 2009
 - Baum : Ventas a partir de Mayo 2009
- Recibimos durante el año la visita de los siguientes ~~funcionarios~~ de fábricas del exterior:
 - Armand Evaristo (Ondex)
 - Claudio Gais (Grinding)
 - Cesar Piris (Stayer)



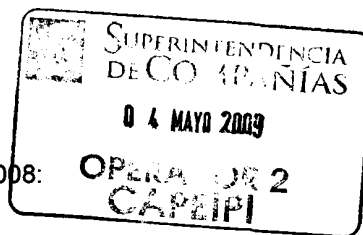
- Hilton Da Veiga / Weg Quimica (julio)
- Eduardo Perez / WEG (octubre)
- Leopoldo Brauer y Manuel Cumbe viajaron a la feria de FEICON en Brasil

DEPARTAMENTO DE GESTIÓN Y RR. HH.

- Se realizó la creación de los siguientes procedimientos conjuntamente con los responsables:
 - Procedimiento para medir la satisfacción del cliente en Representaciones
 - Procedimiento de Mercadeo
- Las mejoras realizadas por las diferentes áreas tienen un porcentaje de cumplimiento y efectividad que está en el 73%.

MEJORAS PLANTEADAS	
DISTRIBUCIONES	2
REPRESENTACIONES	1
ADMINISTRATIVO FINANCIERO	1
NO CONFORMIDADES EN EL SISTEMA	
DISTRIBUCIONES	16
REPRESENTACIONES	7
FINANCIERO	6
SISTEMAS	3
GESTION	1

- Se concluyó finalmente el software del Sistema de Gestión de Calidad de la empresa.
- Se realizó la Planeación Estratégica para el año 2009 con la ayuda de Novatech. Se observaron los principales objetivos, tareas y responsables, los mismos que fueron difundidos en cada área.
- El personal que ingresó a la empresa durante el 2008:
 - Jaqueline Cárdenas (Recepción)
 - Edison Carrión (Bodeguero)
 - Patricia Pantoja (Limpieza)
 - René tapia (Ventas Distribuciones)
 - Kléber Aguirre (Bodeguero)
- El personal que salió de la empresa durante el 2008:
 - Manuel Pacheco
 - Segundo Noroña
 - Rubén Pilaquinga
- Durante gran parte del año se desarrolló el Sistema de Gestión por Competencias. Esto implicó varias actividades como:



nuestros equipos de 2006.3, y la edad proyectada de acuerdo a nuestro plan de renovación 2009, de 2007.0.

Infraestructura de red

Se hicieron cambios importantes en la infraestructura de red, a través de la instalación de cableado categoría 6, que entre otros aspectos constituyen una base sólida para que la empresa pueda seguir creciendo.

La empresa cuenta además con un cuarto de sistemas en el que se encuentran centralizados todos nuestros equipos de comunicaciones y TI.

Central telefónica IP

Se adquirió durante este año una nueva central telefónica con tecnología IP que permite la comunicación constante con las bodegas de la empresa, pero principalmente es otro de los aspectos sobre los que la empresa puede seguir expandiéndose en el futuro.

CAMBIOS IMPORTANTES

Nuevo sistema contable

Se invirtió en la compra de un nuevo sistema contable para la empresa, cuya implantación a pesar de haber ocasionado pérdidas de autonomía temporales a ciertas áreas, producirá beneficios importantes a la empresa.

El solo hecho de contar con Oracle (la base de datos sobre la que funciona el nuevo sistema contable) implica un adelanto de muchos años en cuanto a tecnología comparado con la situación anterior, e implica además velocidad, eficiencia y una enorme capacidad de expansión.

AUTOMATIZACIÓN

Durante este año, hemos desarrollado lo siguiente:

- Nuevo portal y sistema de calidad
- Desarrollo de la intranet corporativa
- Control de inventarios Tigre

CONCLUSIONES

Los resultados de la empresa han sido positivos y han superado a los montos presupuestados, e incluso a los obtenidos en el 2007, lo que demuestra que pese a todos los retos que la empresa ha tenido durante el año 2008 en cuanto a ventas, cobranzas, gastos realizados, se ha logrado cumplir de forma cercana con los objetivos planteados.

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, por el esfuerzo entregado durante este año.

Y a los señores accionistas por su confianza y apoyo en mi mandato.

De los señores accionistas,

Atentamente,


María Fernanda Brauer Pinto
GERENTE GENERAL

