

11.937.

# **INFORME DE GERENCIA**

## **EJERCICIO ECONOMICO 2006**

La Gerencia de VENAMET Cía. Ltda. En cumplimiento de su obligación pone a consideración de los Socios el Informe Económico del Período 2006.

### **I. ANÁLISIS DEL ENTORNO**

Después de haber vivido en el país una grave crisis institucional, política económica y de gobernabilidad en el año 2005 iniciamos el año 2006 con una profunda inestabilidad del Gobierno del Presidente Alfredo Palacio lo cual se agudizó cuando se vio truncada la firma del TLC con EE.UU cuya causa principal fue la expulsión de la petrolera Oxy lo que constituyó una verdadera amenaza para el sector inversionista, seguido posteriormente de la fiebre electoral de los candidatos por conseguir la Presidencia de la República en la que resultó ganador el Economista Rafael Correa, el cual ofreció en campaña muchos cambios incluyendo consigo nuevas oportunidades y amenazas y por ende mucha incertidumbre en nuestros principales clientes que están en el sector Industrial, Productivo y de Servicios, las preferencia arancelarias ATPDEA que se renegociaron y el futuro incierto en mantenerlas, también debilitaron mucho el sector productivo a más del mundial de Fútbol.

Sin embargo el país se ha desarrollado con índices positivos de crecimiento con una desaceleración económica respecto a los años 2004 y 2005.

Estos han sido los factores más importantes del entorno en los cuales se efectuaron las actividades de la Compañía

VENAMET Cía. Ltda., como empresa importadora, de asesoramiento técnico y mantenimiento ha conseguido que sus negocios resulten más fortalecidos puesto que no se detuvo en su propósito con mucha objetividad aplicando su planeación táctica y operativa.

### **II. CUMPLIMIENTO DE DISPOSICIONES.**

Concretamente se actualizó el valor de la Jubilación Patronal según Cálculo Actuarial al 31 de Diciembre del 2006.

No se consiguió dar cumplimiento a la realización de la planeación estratégica de la Compañía por falta del recurso tiempo, pero con buena intención y predisposición se realizó el presupuesto para el año 2006 el cual se ejecutó considerando todas las planeaciones tácticas y operativas.

### III. ANÁLISIS FINANCIERO.

El presente análisis financiero, está basado en los Balances Generales y Estados de Pérdidas y Ganancias de los Ejercicios Económicos de la Compañía de los años 2005 y 2006.

#### A.- RESULTADOS 2006

En el año 2006, los ingresos por ventas netas han incrementado en 29,99 % referente al año anterior. Esto se evidencia en el Anexo No. 1 que detalla la evolución mensual de los ingresos por ventas del 2006 y su comportamiento referencial al año 2005.

Las ventas netas logradas en el 2006 es de \$ 447.947,11 las cuales tienen un incremento de US \$ 103.338,81 frente a los US \$ 344.608,30 de ventas netas del año anterior.

El promedio de ingresos por ventas mensual alcanzado es de US \$ 37.328,93.

Los meses de Enero, Septiembre, Octubre, Noviembre y Diciembre tienen ingresos por ventas, mayor que el promedio del año 2006, esto se debe estrictamente a negociaciones realizadas directamente al cliente y servicios de mantenimiento.

El Costo de Ventas representa el 62,67% de las Ventas Netas. Valor 1,95 % mayor que el costo de ventas del año anterior.

Los meses de Febrero hasta Agosto no alcanzan el promedio anual de Ventas del 2006 sin embargo los meses de Mayo, Julio y Agosto sobrepasan el valor mensual de la planeación presupuestada para el año que es de US \$ 33.333,00.

El mes de Abril que es, el de menor venta del año 2006 es 17,27 % menos que el del presupuesto sin embargo ningún mes del período genera pérdidas en el ejercicio económico del año.

Es difícil describir la situación de la variación de ventas sin embargo se puede considerar aceptable.

Frente a los resultados de Ventas considerados, en el ANEXO No 2 se puede observar la influencia de los Costos de ventas y Gastos operacionales.

1.- Después de deducir el valor de Costo de Ventas del 62,67% de ventas netas queda únicamente el 37.33% como margen de Utilidad Bruta para cubrir Gastos Operacionales.

2.- Los Gastos Administrativos considerando los No Operacionales representan el 10,55% y los Gastos de Ventas el 18,86 % de las Ventas Netas que comparados con el año 2005 existe una disminución de 2,29% y 4,76% respectivamente.

3.- Una vez deducidos de las Ventas Netas los Costos de Ventas y el Total de Gastos Operacionales nos queda una Utilidad Neta de US \$ 36.202,29 esto representa el 8,08 % de los Ingresos por Ventas. Considerando esta utilidad antes de Impuestos y Participación Trabajadores.

4.- Los Sueldos, Beneficios, Bonificaciones y Otros de Personal es de US\$ 43.634,97 representan el 9,74% de las ventas netas; respecto de US\$ 45.622,60 del año 2005 que fue del 13,24% de las ventas netas.

La participación de Sueldos y Beneficios del Departamento de Administración es del 25,46% y del Departamento de Ventas es del 74,54% respecto al 27,62 % y 72,38% respectivamente del año 2005

5.- Las Comisiones tienen una participación de 7,07% de los Ingresos por Ventas respecto del 7,94% de Ingresos por Ventas del año anterior.

6.- El monto de Comisiones pagadas en el 2006 es de US \$ 31.665,81 y en el año 2005 es de US \$ 27.347,47 debido a un incremento de las ventas en US \$103.333,81 en el 2006.

La participación de Comisiones del Departamento de Administración es del 19,38% y del Departamento de Ventas es de 80,62% respecto al 19,74% y 80,26% del año 2005.

El resultado del ejercicio 2006 incluye la disminución de US\$ 5.536,40 para cumplir con la obligación de Jubilación Patronal según Cálculo Actuarial al 31 de Diciembre del año 2006.

## **B.- SITUACIÓN FINANCIERA 2006**

### **ESTRUCTURA FINANCIERA.**

El Patrimonio tiene una sólida participación en el Activo Total es decir que el porcentaje de la Empresa que corresponde a los socios es de 54,66% lo cual ha disminuido en un 4,03% respecto al año 2005. El nivel de endeudamiento es del 45,34% lo cual es mayor en relación al año 2005 que fue de 41,31%.

La estructura financiera de la empresa es adecuada, considerando que el Pasivo Total financia el 46,67 % del Activo Corriente que indica una disminución al año 2005 que tenía el 42,56% y esto es debido a que aún con la disminución de inventarios en un 5,32% respecto del año anterior existe un aumento de las importaciones en tránsito lo cual aumenta el activo realizable en 9,12 % respecto al año anterior.

### **Liquidez.**

La empresa presenta una liquidez de 3,24 es decir su capacidad de pago de las deudas a corto plazo.

Su Capital de Trabajo asciende al valor de US \$139.349.56 el cual se ha incrementado en un 21,59% respecto al año 2005.

### **Ciclo de Operaciones.**

La Gestión de recuperación de cartera se ha incrementado en 18 días promedio de cobro a clientes.

El pago a los Proveedores se mantiene en la misma forma que el año anterior, oportuna, manteniéndose en 3 días su índice.

#### **IV. ASPECTOS ADMINISTRATIVOS LABORALES Y LEGALES**

La Compañía ha cumplido con todas las obligaciones fiscales y se descarta cualquier problema de tipo legal.

Se dan por terminadas las relaciones de dependencia laboral con el Ingeniero Iván Ajila por falta de resultados en la línea de producto VENAMET para lo cual fue contratado, bajo todos los términos legales del Ministerio de Trabajo y Seguridad Social.

Las relaciones laborales entre todo el personal de la Compañía se han desarrollado sin inconvenientes.

#### **V. LOGROS OBTENIDOS**

El pago a nuestros proveedores del exterior han sido eficientes y la cancelación de estas obligaciones fueron sin retrasos en los tiempos establecidos en la negociación.

Se consiguió mantener en forma oportuna las mercaderías de alta rotación con el fin de mejorar las negociaciones con nuestros clientes.

Haber cumplido un año más los montos de compras a nuestro principal proveedor Honeywell considerados dentro del Plan de Acción Mutuo.

Se adquiere una nueva versión del software de Contabilidad SAFI debido a que hubo problemas por su licencia, no se lo había actualizado desde su compra.

Los dividendos del año 2005 se canceló a los accionistas en el menor tiempo posible sin descuidar los negocios de la Compañía ni afectando su liquidez.

Se recupera el pago en exceso del Impuesto a la Renta del año 2002, habiéndose esperado el momento preciso para realizarlo, enmarcado dentro de todos los términos legales.

Se asienta la base para una ayuda económica en casos imprevistos para socios y empleados de la Compañía.

Se logra hacer la comparación mes a mes del presupuesto del año 2006 respecto a las ventas reales y se consigue que ningún mes del ejercicio fiscal del año 2006 tenga pérdida.

El resultado de utilidad conseguido representa el 8,08 % de las ventas netas frente al 5,5 % presupuestado debido a una disminución sustancial de los gastos operativos cuyo valor planeado en el presupuesto de 34,5% se logra disminuir a 29,4%

## **VI. PROPUESTA DEL DESTINO DE LOS RESULTADOS OBTENIDOS**

El resultado obtenido se sugiere que el 50% de la utilidad generada en el período se destine al fortalecimiento y componente del Patrimonio de esta forma el próximo período tenga una mejor liquidez.

## **VII. COMENTARIOS Y RECOMENDACIONES**

Se debe ejercer mayor control en el personal del Departamento de Ventas en referencia a la planificación de marketing y seguimiento de las ofertas.

Se recomienda realizar un control a tiempo de facturación e inventarios de bodega y exigir cursos de actualización al personal para su manejo.

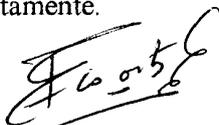
Desarrollar en forma urgente el área de Sensing and Control de Honeywell puesto que se ha reducido su nivel de compras y el personal de ventas no hace el esfuerzo ni se involucra en sacarlo adelante.

Mayor interés de los socios para con la Compañía, hasta la actualidad no se ha podido registrar el nombramiento de Presidente debido a la falta de voluntad al no firmar el Acta de la Junta General por la mayoría de los asistentes y por ende el Presidente tiene prorrogadas las funciones hasta que no se actualice su nombramiento.

Se recomienda a los Socios que se reconsidere el tiempo de duración de la Gerencia ya que un año no es adecuado para realizar un buen trabajo Gerencial y peor a partir de una planeación estratégica.

La Gerencia agradece a todos los socios por la confianza depositada y a los empleados de la empresa por la gestión realizada durante el ejercicio 2006.

Atentamente.

  
Ing. Eduardo Ortiz González  
Gerente General

