

INFORME DE GERENCIA: EJERCICIO ECONOMICO 2007

I. ANALISIS DEL ENTORNO

El año 2007 se desarrolla entre la incertidumbre de las políticas a adoptarse por parte del nuevo gobierno, quien entre algunas de sus publicaciones está la dolarización o la desdolarización, así también como la preocupación del sector exportador del país en relación a los acuerdos de preferencias arancelarias (ATPDEA), prorrogados hasta el 31 de Diciembre del año 2008; que nos pone en desventaja con países como Colombia y Perú, quienes firmaron ya un TLC con Estados Unidos.

No obstante, del entorno externo descrito y a pesar que no se ha podido superar problemas internos que afectan nuestra productividad y competitividad ante la competencia que cuenta con mayor poder económico y organizativo; nuestra actividad se ha desarrollado en las áreas de comercialización y servicio, que son el objeto social de la compañía con resultados aceptables.

II. CUMPLIMIENTO DE DISPOSICIONES

Puntualmente, se ha cumplido con las dos disposiciones emanadas por la Junta de Socios:

Destinar el 30% de las utilidades del Ejercicio 2006 como aportes para futuras capitalizaciones, con la proyección de la compra de un bien inmueble.

Cancelación de los dividendos por pagar a la señora Carmen Angel.

III. ANALISIS FINANCIERO

El análisis se sustenta en los estados financieros de los ejercicios económicos 2006 y 2007, así:

A. RESULTADOS 2007

En el año 2007, nuestros ingresos por ventas presentan un crecimiento anual del 13,33%, como se puede apreciar en el Anexo No. 1 que detalla la evolución mensual de los ingresos por ventas del 2007 en relación del año 2006.

El análisis realizado, nos permite visualizar lo siguiente:

Las ventas netas logradas en el 2007 ascienden a US\$ 507.661,49, teniendo un incremento de US\$59.714,38, en relación al año 2006.

INFORME DE GERENCIA: EJERCICIO ECONOMICO 2007

El promedio de ingresos por ventas alcanzados es de US\$ 42.305,12. El crecimiento promedio mensual de los ingresos por ventas es del 29,89%.

Tenemos que en cinco meses (marzo, julio, septiembre, octubre y noviembre), se superan los ingresos mensuales promedio de US\$ 42.305. El mes de julio corresponde estrictamente al proyecto del Hospital Baca Ortiz y el resto de meses a ventas especiales y servicios de mantenimiento.

Frente a los resultados de ventas expuesto, los costos y gastos operacionales presentan la siguiente participación, de acuerdo al detalle del anexo No. 2:

- 1) El costo de ventas representa el 63.5%, de los ingresos por ventas, dejando el 36.5% restante, como margen de utilidad bruta para cubrir gastos operacionales.
- 2) Los Gastos Administrativos representan el 10.25% y los Gastos de Venta el 15.71%, en relación al 2006 del 10,55% y 18,86% respectivamente.
- 3) Una vez deducido de las ventas netas los costos y gastos operacionales, nos queda una utilidad operacional del 10.54%.
- 4) La empresa logra una utilidad neta (antes de impuestos y participaciones) del 9,91% en relación a las ventas netas.
- 5) Los sueldos, beneficios, bonificaciones y otros de personal, presentan una participación del 9,82% con respecto a las ventas netas.
- 6) Las comisiones por su parte presentan una participación del 7,28% de los ingresos por ventas.
- 7) En este período se encuentra también incluido el valor total de Jubilación Patronal, que tiene un incremento de US\$1.453,09.

B. SITUACION FINANCIERA 2007

Estructura Financiera

El patrimonio tiene una sólida participación del 60,27% en el financiamiento del activo total y, el nivel de endeudamiento es del 39,73%, en relación a los obtenidos en el 2006 del 54,11 y 45,89, respectivamente.

La estructura financiera de la empresa es adecuada, si se considera que el pasivo total financia el 40,68% del activo corriente, el cual presenta una disminución en relación al 47,22% obtenido en el 2006. El inventario se ve incrementado en un 4,94 en relación al año 2006, siendo mayor el rubro de inventario que el de importaciones en tránsito, obtenido el año pasado.

INFORME DE GERENCIA: EJERCICIO ECONOMICO 2007

Liquidez

La empresa presenta un índice de liquidez del 4,64 en relación al 3,17 obtenido en el 2006. De igual manera se ve incrementado el índice de liquidez de prueba ácida del 1,39 al 2.10% en el año 2007.

El capital de trabajo asciende a un valor de US\$163.477,09, obteniendo un incremento del 17,31% en relación al 2006.

Ciclo Operacional

El ciclo operacional de la empresa pasa de 165 a 138 días en el 2007. La recuperación de cartera disminuye de 50 a 34 días. No así el pago a proveedores que se ve incrementado a 17 días.

IV. ASPECTOS ADMINISTRATIVOS, LABORALES Y LEGALES

La Gerencia ha cumplido con todas las obligaciones en materia tributaria y laboral, tanto con el Servicio de Rentas Internas como con el Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social.

Se dan por terminadas las relaciones laborales con el Ing. Darwin Burbano en buenos términos.

V. LOGROS OBTENIDOS

La recuperación de cartera se ha mejorado, evidenciando una mejor gestión de cobranzas.

Se cumplió con los montos de compras a nuestro principal proveedor Honeywell considerados dentro del Plan de Acción Mutuo, recibiendo las felicitaciones por parte de Gustavo Temudio al grupo de trabajo de Venamet.

Se adquiere una nueva versión del software del Sistema Contable Safi Anexos Transaccionales con el fin de generar los reportes de anexos transaccionales mediante este programa y no como se lo hacía mediante archivos paralelos. Lastimosamente, en el 2007 no se logra generar dichos reportes.

Se adquiere dos nuevos computadores, uno para actualizar el almacén y otro como servidor y uso de Contabilidad. Así como también la instalación en red de dos

INFORME DE GERENCIA: EJERCICIO ECONOMICO 2007

puntos para ventas para que cada uno de los personeros dispongan de Internet. Se crea también los correos electrónicos individuales para todo el Personal de la compañía.

VI. PROPUESTA DEL DESTINO DE LOS RESULTADOS OBTENIDOS.

Se sugiere que los resultados obtenidos se destinen en su totalidad al fortalecimiento y componente del Patrimonio. *Alternativas.*

VII. COMENTARIOS Y RECOMENDACIONES

Se debe promover una verdadera concientización a los socios empleados, al asumir con mayor responsabilidad las funciones a su cargo, así como afianzar o estimular valores tales como la lealtad a la compañía, la unidad, tolerancia, trabajo en equipo, confidencialidad, respeto fundamentalmente.

Reforzar la línea de Seguridad de Llama de la cual, actualmente somos distribuidores, puesto que la línea de measurement & control se encuentra a cargo de otras empresas que han realizado montos de compras al año superior a los 50.000 dólares.

Se recomienda buscar también líneas alternativas para reemplazar la de industrial, como también aquellas que complementen los productos que actualmente comercializamos; lo que demandaría también en la contratación de nuevos colaboradores para el área de Ventas.

Se recomienda realizar un cronograma de capacitación a todos los colaboradores de la compañía, de manera de brindar un mejor servicio tanto al cliente externo como interno; herramientas que nos permitan actuar con mayor eficiencia.

Se debe considerar la realización de alianzas estratégicas como una alternativa de crecimiento con el fin de lograr beneficios de mutua conveniencia.

La Gerencia agradece la colaboración de los empleados de la compañía y de aquellos socios que brindaron su confianza en la administración de la empresa.

Atentamente,


Julieta Serna
Gerente General