01937

INFORME DE GERENCIA: EJERCICIO ECONOMICO 2008

I. ANALISIS DEL ENTORNO

El año 2008 se desarrollo frente a la crisis mundial, la cual ha sido señalada por muchos especialistas internacionales como la "crisis de los países desarrollados", ya que sus consecuencias se observan fundamentalmente en los países más ricos del mundo; es así que los Estados Unidos, la economía más grande del mundo, iniciaron con una grave crisis crediticia e hipotecaria que afectó al sector inmobiliario así como un valor del dólar anormalmente bajo.

La presidenta argentina Cristina Fernández de Kirchner en su primer discurso en la 63ª Asamblea General de la ONU denominó a dicha crisis como *Efecto Jazz*, dado que el origen de la crisis fue el centro de Estados Unidos y se expandió hacia el resto del mundo, en clara contraposición a crisis anteriores que se originaban en países emergentes y se expandían hacia el centro, como fueron el Efecto Tequila, Efecto Caipirinha y el Efecto Arroz.

A pesar de la crisis mundial, Ecuador ha tenido efectos mínimos en su economía en el año 2008,y es así que nuestra empresa ha podido superar las ventas y por ende la utilidad del ejercicio 2007. Sin embargo, en el 2009, el Gobierno ha adoptado en el primer trimestre ciertas medidas, entre ellas la prohibición y restricción de ciertas importaciones y el incremento de determinados aranceles, así como el incremento del ISD del 0.5 al 1%, con el fin de superar el déficit de la balanza comercial entre las importaciones y exportaciones.

II. CUMPLIMIENTO DE DISPOSICIONES

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

Autorización de los socios para la cesión de participaciones de la señora Carmen Angel e Ing. Darwin Burbano. A pesar que la negociación tuvo algunos inconvenientes, finalmente la cesión fue debidamente inscrita en el Registro Mercantil el 26 de Noviembre del 2008.

Registro de la cuenta de aportes futuras capitalizaciones a la cuenta de reserva voluntaria.

III. ANALISIS FINANCIERO

El análisis se sustenta en los estados financieros de los ejercicios económicos 2007 y 2008, así:

A. RESULTADOS 2008

En el año 2008, nuestros ingresos por ventas presentan un crecimiento anual del 9,37%, como se puede apreciar en el **Anexo No. 1** que detalla la evolución mensual de los ingresos por ventas del 2008 en relación del año 2007.

El análisis realizado, nos permite visualizar lo siguiente:

Las ventas netas logradas en el 2008 ascienden a US$ 554.824,66 teniendo un incremento de US$47.163,17, en relación al año 2007.

SUPERINTENDENCIA DE COMPAÑÍAS
22 ABR. 2009
OPERADOR 7
CAU

El promedio de ingresos por ventas alcanzados es de US$ 46.235,39. El crecimiento promedio mensual de los ingresos por ventas es del 13,29%.

Tenemos que en siete meses (marzo, mayo, julio, septiembre, octubre, noviembre y diciembre), se superan los ingresos mensuales promedio de US$ 46.235. Cabe indicar, que en el año 2008, no se facturaron proyectos considerables como fue la venta al Hospital Pediátrico Baca Ortiz, por un monto de US$83.320,00.

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 59.75%, de los ingresos por ventas, dejando el 40.25% restante, como margen de utilidad bruta para cubrir gastos operacionales.

2) Los Gastos Administrativos representan el 11,70% y los Gastos de Venta el 16,70%, en relación al 2007 del 10,25% y 15,71% respectivamente.

3) Una vez deducido de las ventas netas los costos y gastos operacionales, nos queda una utilidad operacional del 11,85%.

4) La empresa logra una utilidad neta (antes de impuestos y participaciones) del 11,95% en relación a las ventas netas.

5) Los sueldos, beneficios, bonificaciones y otros de personal, presentan una participación del 9,65% con respecto a las ventas netas.

6) Las comisiones por su parte presentan una participación del 7,16% de los ingresos por ventas.

7) En este periodo se encuentra también incluido el incremento de la provisión tanto por Jubilación Patronal como Desahucio, por el valor de US$11.802,17, en relación al registro del 2007 de US$1.453,09. El valor de US$8.500,58 corresponde a la jubilación patronal y US$3.301,59 a la bonificación por desahucio.

B. SITUACION FINANCIERA 2008

Estructura Financiera

El patrimonio tiene una participación del 59,30% en el financiamiento del activo total y, el nivel de endeudamiento es del 40,70%, que tiene un incremento en relación al 2007, básicamente por anticipo de clientes, por proyectos a facturarse en el 2009, como son Cuerpo de Ingenieros, Martha Muñoz (Productos La Perla) y Elmequip, que suman US$48.758,88.

La estructura financiera de la empresa es adecuada, si se considera que el pasivo total financia el 41,48% del activo corriente. El inventario se ve incrementado en un 22,84 en relación al año 2007. El rubro de importaciones en tránsito es mayor en relación al 2007 de US$5.980,10 A 32.637,51.

Liquidez

La empresa presenta un índice de liquidez del 3,76 en relación al 4,64 obtenido en el 2007. El índice de liquidez de prueba ácida es del 2,02 en relación al 2.10% del año 2007.

El capital de trabajo asciende a un valor de US$222.439,51, obteniendo un incremento del 36,06% en relación al 2007.

Ciclo Operacional

El ciclo operacional de la empresa pasa de 138 a 157 días en el 2008. La recuperación de cartera incrementa de 34 a 48 días en el 2008. El pago a proveedores se ve disminuido a 9 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.

V. LOGROS OBTENIDOS

Se superó el monto de compras a nuestro principal proveedor Honeywell, puesto que tenemos compras facturadas por US$126.116,52 en el 2008 y de 87.899,62 en el año 2007. En este año, Honeywell propuso una cuota de US$105.000. Venamet hizo una contrapropuesta de US$95.000,00.

Las relaciones con el proveedor Fulton son también satisfactorias puesto que se colocaron 2 órdenes de compra en el 2008.

Se han optimizado los equipos de computación de la compañía, puesto que se ha provisto a cada colaborador de una herramienta de trabajo para desempeñar a cabalidad sus funciones.

Disponemos de la última versión del SAFI ANEXOS NIFFS y adicionalmente se ha implementado también dos usuarios adicionales del SAFI, por lo que de igual manera, los colaboradores involucrados puedan también realizar sus funciones con mayor prontitud.

Se logró recuperar la multa retenida por el Hospital Baca Ortiz por más de un año, en Octubre 16 del 2008, únicamente consideraron 3 días de multa.

Un hecho importante, es la negociación realizada a finales de septiembre del 2008 con los señores Darwin Burbano y Carmen Angel y registrada a finales de noviembre del 2008.

Se ha realizado dos tipos de inversiones, la primera una póliza a plazo fijo, por US$20.000,00 el 30 de Octubre con el anticipo del Cuerpo de Ingenieros del Ejército, la cual genero un interés de US$44,44. La segunda denominada Fondos Real, la cual inicialmente se ingreso con US$40.000 el 31 de Octubre y actualmente se encuentra invertido US$25.000,00. La ventaja de de este tipo de inversión es que se puede contar con los recursos en 3 días laborables, una vez notificado al banco. Al momento, contamos aún con la inversión de US$25.000,00, sin que esto haya perjudicado la liquidez de la empresa.

Se consiguió un crédito con Weishaupt de treinta días.

Se consiguió también un crédito de US$2.000 con Fulton Boilers en lo que respecta a repuestos.

Se han establecido relaciones comerciales con la empresa BMT, de quienes estamos importando los controles THOLZ para los hornos de pan, los cuales han tenido una buena cogida en el mercado.

Disponemos de la página web de Venamet.

De acuerdo a los estados de cuenta del banco se han registrado saldos promedio efectivo de US43.302,52 al 31 de Diciembre del 2008, valores no registrados en años pasados, donde en dos ocasiones se tuvo que recurrir a préstamos al banco o sobregiros.

VI. PROPUESTA DEL DESTINO DE LOS RESULTADOS OBTENIDOS.

Se sugiere que de los resultados obtenidos se destinen el 40% al fortalecimiento y componente del Patrimonio.

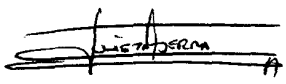
VII. COMENTARIOS Y RECOMENDACIONES

Se debe considerar la realización de verdaderas alianzas estratégicas dentro de acuerdos que incluyan beneficios mutuos e igualitarios.

La necesidad de la implementación de asesoría administrativa y financiera, que nos permita tomar oportunamente decisiones que mejoren nuestros rangos de ventas y por ende el rendimiento de la compañía.

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

Atentamente,



Julieta Serna
Gerente General