

Durante el desenvolvimiento de las actividades que se llevaron a cabo en el ejercicio contable del 2009 se destacaron algunos aspectos que influenciaron directamente en los resultados del mismo. Sin embargo se han llevado a cabo diferentes acciones con el fin de optimizar su desarrollo.

A). EN EL ASPECTO ECONOMICO Y COMERCIAL.

Tal como se proyectó en el periodo anterior, este año ha significado un notable decrecimiento de nuestro nivel de ventas, el mismo que va de la mano con la situación general económica del país, y el poco desarrollo y cierre de algunos de nuestros clientes. No obstante existieron otras líneas de negocio que compensaron dicha disminución siendo una de ellas nuestros clientes de línea blanca, especialmente Indurama, cliente que había representado cerca de 3 años de desarrollo. Por otro lado al empezar una serie de trabas en el acuerdo logrado con química Anders, se tomó la decisión de iniciar un proceso de importación directa de insumos químicos y sobre todo metales convirtiéndose este periodo en uno de los más altos para esta línea de negocio, ya que a pesar de la crisis vigente significó un incremento en volumen y margen de rentabilidad.

Con respecto al mercado colombiano, se presentó un inconveniente en su desarrollo con el socio comercial considerado para esta estrategia, ya que dicho mercado presentó una crisis muy fuerte al tener una disminución drástica de sus ventas a Venezuela situación que afectó a un gran porcentaje de industrias que utilizaban nuestros productos, no obstante se prevén para el siguiente periodo algunas opciones que refuercen esta plaza y otros proyectos para internacionalizar nuestra empresa.

Una de las estrategias que se consideraron como principales para este periodo y sobre todo con visión de futuro para la empresa, pensando en la captación de nuevos

mercados locales y extranjeros, reforzando la garantía a nuestros clientes actuales, fue la decisión de iniciar nuestro proceso de implementación y certificación a la norma ISO 9001:2008. Este proyecto se viabilizó gracias a un convenio firmado entre el MIPRO y la Asociación de Empresarios del Norte de la ciudad de Quito, siendo financiado el 70% del proceso de implementación. El implementar esta norma ha representado un rubro importante de inversión en toda la empresa, sin embargo a pesar de ello, la proyección que se tiene para nosotros con dicha norma es muy positiva, asegurándonos un mercado cautivo de los clientes actuales y una tentativa de captación interesante.

Como parte importante de la estrategia de manejo de líneas se efectuaron Algunos viajes al exterior con el fin de buscar en algunos casos o reafirmar en otros, las líneas de distribución de productos y servicios como con:

- Santa Fe de Bogotá, Colombia – asistencia y capacitación de distribuidos IMGALCOL
- Barcelona, España, visita a SPRAY con el fin de conversar la posibilidad de manejar una alianza estratégica o posible sociedad para el ensamblaje y/o producción de equipos de aplicación de pintura en polvo.
- Sao Paulo, Brasil – visita a EPRISTINTA, con el fin de negociar nuevas listas de precios y gama de colores a importar y línea de crédito.

A continuación se detalla el informe económico del 2009:

Se calcularon las proyecciones mensuales para el 2009, mediante un análisis estadístico de extrapolación de la tendencia histórica. Se considera para el cálculo de la tendencia y la elaboración de la curva un margen de error del 5%. La tendencia es al crecimiento y se estimó una venta anual de USD 1 676 443.65 establecido como meta para el año 2009. Al final del año se obtuvo un total de USD 1 268 284.76 que corresponde a una reducción de USD. 408 158.89 equivalente a una variación del 24.35%, fuera del parámetro establecido y muy bajo para lo proyectado.

Cuadro 1.- Ventas nacionales y proyecciones 2010.

	PAÍS						PROYECCION
	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
ENERO	61013.78	53874.42	76103.26	117922.56	131624.62	113514.36	144159.33
FEBRERO	69340.70	53574.12	73232.95	111808.72	109259.07	94940.22	117849.99
MARZO	38924.43	55115.45	89364.28	130801.07	181482.80	113101.29	180679.93
ABRIL	57839.32	65437.62	70421.42	130801.07	95508.50	93496.36	119448.91

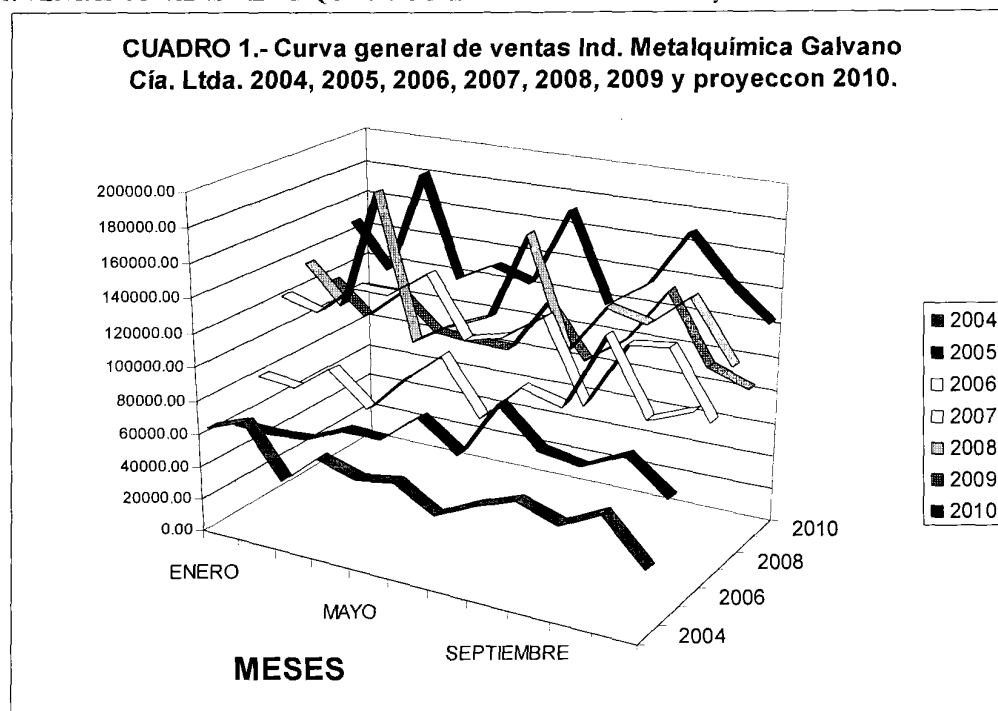
MAYO	50782.04	65247.39	92372.71	147021.53	109085.71	92430.29	131899.26
JUNIO	54085.41	83737.92	111245.79	112593.14	118203.51	91937.70	124596.80
JULIO	40842.82	66784.83	79428.33	118852.75	170627.30	124004.88	172103.73
AGOSTO	51740.61	101137.70	101938.93	134237.47	105690.82	93539.86	119501.93
SEPTIEMBRE	60467.32	79562.20	95743.70	88028.42	136449.15	110048.20	135004.29
OCTUBRE	52033.62	75302.21	140016.10	127378.36	131162.82	143010.20	169142.30
NOVIEMBRE	63682.36	86747.18	98121.14	129966.05	150373.55	103398.70	143786.80
DICIEMBRE	38793.93	68208.87	107203.71	92953.57	115537.99	94862.70	124693.87
TOTAL ANUAL	639546.34	854729.91	1135192.32	1442364.71	1555005.84	1268284.76	1682867.15
PROMEDIO ANUAL	53295.53	71227.49	94599.36	120197.06	129583.82	105690.40	140238.93

Del análisis económico realizado con los datos mensuales registrados por concepto de ventas durante el año 2009 se realizaron las curvas de venta total de productos de la empresa, además, se realizaron extrapolaciones de tendencia de los años 2004, 2005, 2006, 2007, 2008 y 2009 como punto comparativo, habiéndose obtenido los siguientes resultados:

1.- *Ventas Totales* registradas año 2009 con 1 268 284.76 USD vs el año 2008 con un total de USD 1 555 005.84 y en referencia al año 2007 con un total de 1 442 364.71.

- El decremento general de ventas del año 2009 es de USD 408 158.89, equivalente a un decrecimiento neto en el 2009 del 24.35% respecto a las ventas del año 2008; y con un decrecimiento neto anual de 12.07%, respecto al 2007. Pese a este decremento la tendencia de crecimiento no se suspende, pero la curva tiende al equilibrio (horizontal) observable en el gráfico 2, de regresión lineal; y gráfico 1 de proyecciones.

Grafico 1. VENTAS TOTALES METALQUIMICA GALVANO 2004 AL 2009. Poyecciones 2010



La tendencia general de cálculo para el año 2010 es al incremento de ventas. La proyección de la curva arroja un valor de incremento de USD 414 402.39 hasta fin de año respecto al 2009, equivalente a 34 533.32 dólares/mes. Por tanto, se aspira llegar a un total de ventas de USD 1 682 867.15 hasta finalizar el 2010.

El promedio mensual proyectado es de USD 140 238.92 dólares. Para efectos de cumplimiento se ha considerado para los indicadores mensuales de ventas un valor de USD. 112 191.13.

En este análisis no se puede calcular otros valores como punto de equilibrio, sin embargo se estima los puntos de cruce entre la línea de tendencia y la curva de los valores reales de ventas. Grafico 2.

Cruce mínimo : Aproximado USD. 1 000 000.00

Cruce máximo: Aproximado USD. 1680 000.00

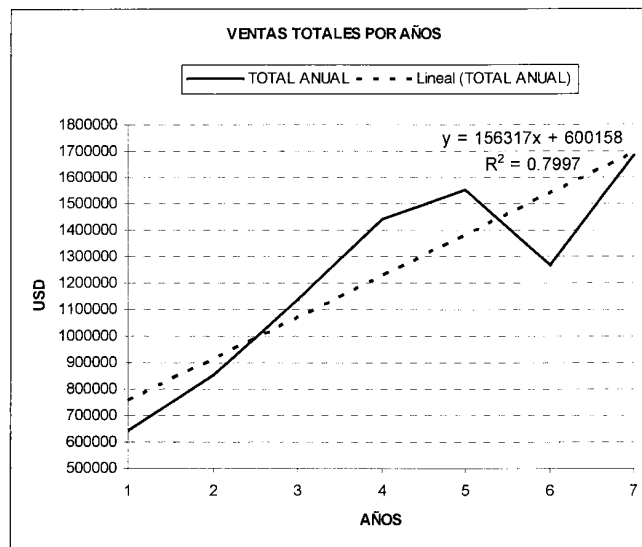
CONCLUSIONES:

1.- Existe una reducción muy grande en las ventas equivalente al 24.35% respecto al 2008, esto marca una venta total de 1268284.76 dólares, con un promedio mensual de 105 690.39 dólares. Baja que se debe a los parámetros de riesgo país y problemas político-sociales, viéndose afectada la empresa por la parte servicio de aplicación de pintura. Es recomendable que el departamento de contabilidad realice el cálculo de VAN y TIRF para determinar si esta baja es aceptable. Es importante considerar que el parámetro para extrapolación de tendencia es corto (5 años) para la trayectoria de la empresa. La proyección de crecimiento para el 2010 está basada en la función lineal con valores mensuales de 6 años consecutivos, cuya $fx=2156317x + 600158$ con un r cuadrado de 0.7997 respecto a 0.984 del año pasado.

2.- La proyección de venta a este año debe llegar a 1 682 867.15 dólares americanos en el compendio general de la empresa, para considerar se mantenga la tendencia de crecimiento.

3.- El objetivo a considerar será cumplir un presupuesto de ventas de USD 140 238.92 mensuales.

Gráfico2. Extrapolación de la tendencia histórica, cálculo de la función lineal.



RECOMENDACIONES:

1. Mantener el esquema de manejo de clientes personalizado pues esto crea fidelidad.
2. Seguir con el ciclo de conferencias globales para clientes en diferentes localidades.
3. Brindar capacitación a clientes y futuros clientes en las áreas requeridas.
4. Seguir adelante con la implementación hasta llegar al proceso de certificación de la compañía.
5. Mantener las visitas a proveedores y posibles proveedores del exterior.
6. Hay que reforzar y dar un giro a la localidad de Guayaquil, pues en esta plaza se concentra un alto porcentaje de clientes que aun no están explotados y significaría un crecimiento significativo para la empresa.
7. Contratar un nuevo cuerpo de ventas que refuerce el trabajo actual y desarrolle nuevas opciones.

B). EN EL ASPECTO DE INVERSION Y GASTO.

Se empezó el proyecto de implementación de nuestro sistema de gestión de calidad ISO 9001:2008 lo que significó un rubro importante de inversión en todas las áreas de la empresa, y sobre todo en el aspecto de personal y capacitación, rubros que en ejercicios anteriores no se habían considerado.

C). RESULTADOS FINANCIEROS.

Los resultados obtenidos en este ejercicio son los siguientes:

Total Ingresos	\$1'271,197.00
(-)Costos y Gastos	\$1'223,066.00
(=)Utilidad del Ejercicio	\$48,130.28
(+)Gastos no Deducibles	\$8,936.92
(=)Utilidad Antes de Participación	\$57,067.20
(-)15% Participación Trabajadores	\$8,560.08
(=)Utilidad Gravable	\$48,507.12
(-)Impuesto a la Renta	\$12,126.78
(=)Utilidad Antes de la Reserva Legal	\$36,380.34
(-)Reserva Legal	\$3,638.03
(=)Utilidad	\$32,742.31

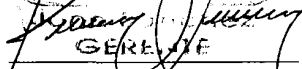
Como se observa en los resultados la utilidad de este periodo ha sido significativamente baja versus el anterior, reflejando lo expuesto anteriormente, complementado lo expuesto en el sentido del sistema de calidad al cual estamos aplicando y que ratifico representa más allá de un gasto una inversión para el futuro de la compañía.

De acuerdo al estado actual de la compañía se recomienda la acumulación de utilidades

a la cuenta de utilidades no distribuidas y en virtud de la liquides de la empresa efectuar el reparto.

No obstante pongo a consideración de la junta esta decisión.

Atentamente


GERENTE
John Jairo Sánchez D.
Gerente General

