

INFORME DE GERENCIA
CORRESPONDIENTE AL EJERCICIO CONTABLE
2011
DE LA COMPAÑIA
"INDUSTRIA METALQUIMICA GALVANO M.F.P. CIA. LTDA."

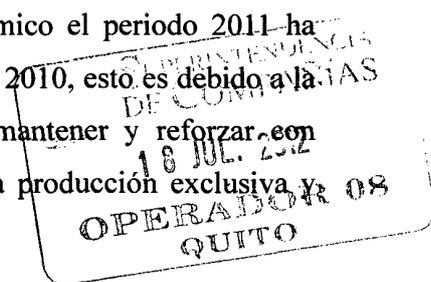
Señores Socios:

Durante el desenvolvimiento de las actividades que se llevaron a cabo en el ejercicio contable del 2011 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.

El periodo 2011 estuvo marcado por una serie de cambios a nivel político y legal, tanto en el aspecto societario, económico y legal. Sin duda estos cambios han generado un sinnúmero de inconvenientes en nuestros procesos productivos especialmente, ya que nos ha llevado esto, a modificar o aumentar una serie de procesos adicionales a los que ya manejamos con el fin de cumplir con esos cambios, especialmente en el área de seguridad industrial y salud ocupacional, lo cual era un tema que en periodos anteriores no se consideraba como parte del componente de costo de nuestros productos, e indudablemente esto lo afecta directamente. No obstante estamos de acuerdo con esas mejoras que en definitiva se tienen que enfocar como mecanismos de protección para la empresa en un futuro, y sobre todo el cumplir el componente legal manteniendo así nuestra política de seguimiento de todas las normas y regulaciones impuestas por los organismos de control. Con respecto a este tema es muy importante recalcar que para el siguiente periodo va a ser necesaria la implementación de nuevos puestos que se encarguen de manejar específicamente las áreas de control ambiental, consep y seguridad y salud ocupacional.

Como se podrá observar mas adelante en el informe económico el periodo 2011 ha presentado una recuperación evidente frente al periodo 2009 y 2010, esto es debido a la serie de negociaciones y contratos que se han procurado mantener y reforzar con clientes de gran nivel, procurando así obtener contratos para producción exclusiva y



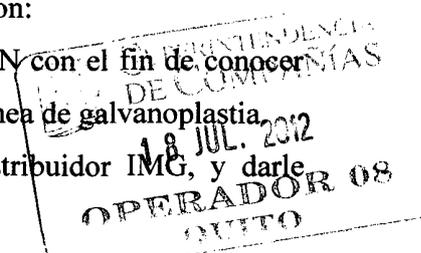
garantizada con ellos. Esta estrategia si bien es cierto pone en riesgo el mantenimiento de clientes de menor tamaño, procura como dije anteriormente buscar estabilidad a mediano y largo plazo con niveles fijos de producción. Por otra parte como dije al poner en riesgo la pérdida de clientes de menor tamaño, se están buscando diversas opciones para poder mantenerlos y por otro lado mejorar el nivel de servicio, una de ellas que se encuentra en proceso de estudio es la apertura de una nueva planta con una infraestructura menos para este tipo de mercado, sin embargo como dije aun se encuentra en proceso de análisis.

Es importante recalcar que para el siguiente periodo se prevé un mayor crecimiento, esto debido a que en el presente se están manejando una serie de negociaciones y contratos de nuevas plantas lo cual además de representar la venta de nuevos equipos va a significar el incremento de venta de consumibles significativamente.

Durante este ejercicio se ha solidificado nuestro esquema de negociación con empresas asiáticas ya no solamente en el área de equipos, ahora estamos buscando la forma de incrementar y fomentar negocios en el área química, la cual se ha probado y han demostrado tener productos de calidad probada y precios muy competentes. No obstante es importante recalcar que en el ejercicio de estas negociaciones se han medido algunos riesgos, sin embargo en uno de estos casos, al procurar una negociación de Cianuro de Sodio, producto que sufrió un fuerte desabastecimiento, fuimos estafados por una empresa pirata generándonos esto una pérdida de U\$23860,00 esta novedad fue debidamente notificada a las autoridades competentes, e incluso a la embajada del Ecuador en Malasia, país en donde supuestamente se encontraba esta empresa, pero desafortunadamente el nivel de apoyo fue mínimo para este caso, de todas formas el caso sigue en la fiscalía en proceso de investigación.

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

- Chicago, Estados Unidos, para asistir a la feria SUR/FIN con el fin de conocer las tendencias y opciones de proveedores para nuestra línea de galvanoplastia
- Bogotá, Colombia con el fin de visitar a nuestro distribuidor IMG, y darle soporte en gestiones técnicas y comerciales.
- Lima, Perú, el objeto de este viaje fue visitar principalmente a nuestro cliente Electroandina, filial de Induglob Ecuador, para darle soporte técnico en el



manejo de su línea de pintura en polvo y adicionalmente visitar a nuestro proveedor de pintura en polvo Industrias Vencedor.

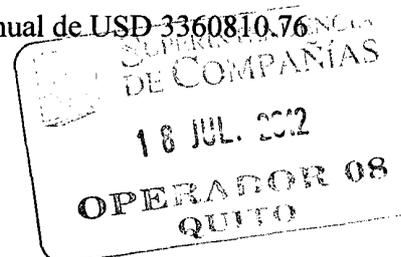
- Sao Paulo, Brasil, El fin de esta visita fue acompañar a nuestro cliente de pintura electrostática Induglob a una visita técnica comercial a nuestra representada Epristinta pudiendo fortalecer nuestra relación comercial no solamente con nuestro proveedor sino con nuestro cliente.

A continuación se detalla el informe económico del 2011:

Al final del año 2011 se obtuvo un total de USD 2642018.26 que corresponde a un incremento 34.04% del valor proyectado USD 1970912.36 para el mismo periodo.

Cuadro 1. Ventas totales 2009 al 2011 y proyecciones 2012				
	2009	2010	2011	PROYECCION 2012
ENERO	113514.36	98786.48	241396.87	384007.26
FEBRERO	94940.22	129644.34	161030.87	192417.40
MARZO	113101.29	181652.33	203802.86	225953.39
ABRIL	93496.36	135003.85	178149.68	221295.51
MAYO	92430.29	131182.21	164328.38	197474.55
JUNIO	91937.70	158251.19	206740.8	255230.41
JULIO	124004.88	170553.27	213332.36	256111.45
AGOSTO	93539.86	176941.33	213332.36	249723.39
SEPTIEMBRE	110048.20	151130.23	242191.71	333253.19
OCTUBRE	143010.20	200490.93	236069.66	271648.39
NOVIEMBRE	103398.70	180360.00	306979.73	433599.46
DICIEMBRE	94862.70	209229.60	274662.98	340096.36
TOTAL ANUAL	1268284.76	1923225.76	2642018.26	3360810.76
PROMEDIO MENSUAL	105690.4	160268.81	220168.19	280067.56
INCREMENTO ANUAL		654941.00	718792.50	
INCREMENTO PORCENTUAL ANUAL		65.95%	37.37%	

Se calculo la proyección estadística de extrapolación de ventas para el año 2012. 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 3360810.76 establecido como meta para el año 2012.



CONCLUSIONES:

1.- Existe un gran crecimiento en las ventas respecto al 2011, equivalente al 37.37% respecto al 2010, lo que indica un incremento de 718792.50 dólares, con un promedio mensual de venta de USD. 220168.19 dólares. Este incremento se debe al continuo

trabajo con clientes considerablemente grandes, y hacia mediados de año con la mejora en los volúmenes de material procesado de pintura, es importante recalcar que en este caso existe un monto alto de ventas con el cliente Ideal Alambrec pero hay que considerar que el margen de este negocio es muy bajo en relación a los negocios generales. Se debe recalcar que la organización interna permite un mejor esquema de trabajo, por tanto es imprescindible mantener el nivel de crecimiento, innovando los procesos de promoción y satisfacción al cliente. La proyección de crecimiento para el 2012 está basada en la función lineal con valores anuales del último año.

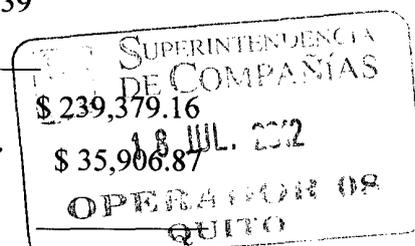
B). EN EL ASPECTO DE INVERSION Y GASTO.

Si bien es cierto no se han realizado mejoras o inversiones puntuales en una área específica de producción, es importante recalcar como se expreso anteriormente que este periodo ha significado un sinnúmero de mejoras progresivas en todas las áreas en diferentes aspectos como: seguridad industrial, informática, ambiente de trabajo, etc. lo cual se encuentra detallado en nuestros planes de mejora e infraestructura, y adicionalmente a ello lo que representa mantener nuestro sistema de gestión de calidad ISO 9001:2008

C). RESULTADOS FINANCIEROS.

Los resultados obtenidos en este ejercicio son los siguientes:

Total Ingresos	\$2'791,482.37
(-)Costos y Gastos	\$2'560,786.60
	<hr/>
(=)Utilidad del Ejercicio	\$230,695.77
(+) Gastos no Deducibles	\$8,683.39
	<hr/>
(=)Utilidad Antes de Participación	\$239,379.16
(-)15% Participación Trabajadores	\$35,906.87
	<hr/>
(=)Utilidad Gravable	\$203,472.29
(-)Impuesto a la Renta	\$ 50.868.07



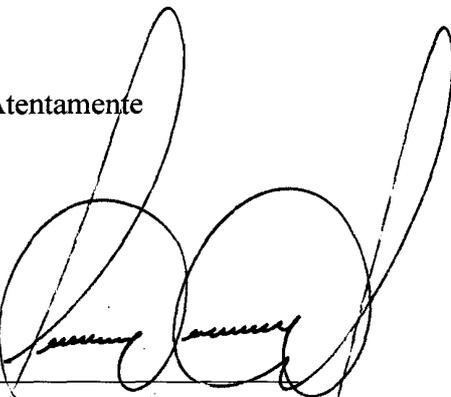
(=)Utilidad Antes de la Reserva Legal	\$ 152,604.21
(-)Reserva Legal	\$ 0.00
(=)Utilidad	\$ 152,604.21

Como se puede observar tenemos un crecimiento en la utilidad generada, sin embargo este no va de la mano con el volumen de incremento de ventas, esto esta dado por lo que explique anteriormente, debido a que los márgenes que se han manejado para la obtención de nuevos negocios de gran volumen son en promedio mucho mas bajos que los que manejamos para otras líneas de negocios.

De acuerdo al estado actual de la compañía se recomienda la acumulación de las utilidades generadas para una futura distribución en virtud de la liquidez de la empresa.

No obstante pongo a consideración de la junta esta decisión.

Atentamente



John Jairo Sánchez D.
Gerente General

