

INFORME DE GERENCIA
CORRESPONDIENTE AL EJERCICIO CONTABLE
2012
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 2012 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.

Durante el ejercicio contable 2012 se evidencio un notable crecimiento tal como se había proyectado en el informe del ejercicio anterior. Se efectuaron algunos cambios en el esquema comercial que surgieron efecto, pero más que toda la asistencia y visita por parte de la dirección a la mayoría o principales clientes genero más confianza y fidelidad de compra.

Durante el 2012 se pudo evidenciar un considerable incremento de inversión por parte del estado, especialmente en la parte de mobiliario con fin social, esto dinamizo fuertemente a la industria metalmecánica a nivel nacional, y por ende genero un importante movimiento en el consumo de insumos y bienes en nuestra línea. Eso se podrá observar en los datos presentados más adelante.

Es importante dar a conocer a la junta las diferentes negociaciones que se han concretado con nuestros proveedores, actuales más importantes como por ejemplo EPRISTINTA con quienes se llegó a un acuerdo de aumento de cupo de crédito a U\$250.000,00 sin ningún tipo de garantía bancaria, y se espera sea aumentado para el siguiente periodo en virtud de las negociaciones que se consideran incrementar. Así mismo se han logrado acuerdos con otros proveedores especialmente de la China quienes actualmente nos proveen equipos para las líneas de Galvanoplastia y esto nos ha llevado a vender un rubro importante de equipos que en otros años no habíamos logrado concretar.

Es importante aclarar que si bien es cierto el departamento de ventas como área ha presentado resultados en su mayoría, han sido como reitero en lo explicado anteriormente por la presencia directa de la dirección, a este respecto informo que se ha dado un plazo para que el agente denote una mejora en sus procesos antes de tomar otro tipo de decisiones.

Una de las decisiones que deben ser tomadas o planificadas y este es un tema solicitado por la presidencia, es la ubicación y compra de un terreno en cualquiera de las zonas industriales autorizadas por el municipio de la ciudad. Ya que el uso de suelo autorizado de acuerdo a la información extraoficial recibida puede bajar de 13 a 12 en un plazo no mayor a 5 años, lo que nos

generaría un grave problema operacional. Con respecto a este tema informo que se han cumplido con todos los trámites inherentes a la gestión ambiental lo que nos ha permitido tener oportunamente las licencias de funcionamiento. Cabe recalcar que las ordenanzas municipales para este periodo han sido muy fuertes y se esperan más cambios al respecto.

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:

- Estados unidos, para visita a las ferias Sur Fin y Fabtech, adicionalmente tomar las pruebas de evaluación para la certificación CEF.
- Brasil, visita a nuestro proveedor de pintura EPRISTINTA.
- Colombia visita a nuestro cliente y distribuidos IMG.

A continuación se detalla el informe económico del 2012:

Tomando como base los informes de ventas presentados en años anteriores con los datos reales del 2010, 2011, se calcularon las proyecciones mensuales para el 2012 mediante un análisis consecutivo de la tendencia histórica.

En el 2010 se proyectó una venta de 1.923.225.78, equivalente a 160268.81 dólares/mes alcanzando un total de 1938997.90 que equivale a 161.583.15 dólares/mes con un crecimiento del 99.18%, por lo que la tendencia nuevamente se incrementó.

Para el año 2011 se proyectó un cumplimiento de 1970912.36, equivalente a 164242.70 dólares/mes alcanzando al cumplimiento de 2662923.82 equivalente a 221910.31 dólares/mes con un crecimiento del 135% neto anual, para efectos de cumplimiento, se ha considerado los indicadores mensuales de venta un valor del 80%.

Revisando los indicadores de años anteriores se estimó subir los indicadores al 90% para las proyecciones de ventas del 2012.

La tendencia general de cálculo para el 2012 es al incremento de ventas. La proyección arrojó un valor de incremento de 3026562.48 equivalente a 252213.54 dólares/mes y alcanzando un total de 3043650.41 equivalente a 253637.53 dólares/mes para finales del mismo, llegando al cumplimiento del 100.56% para finales del 2012

Una vez revisado los diferentes años la tendencia de crecimiento para el año 2013, y realizando un análisis, tomando en cuenta los consecutivos de los dos últimos años, las ventas para el 2013 nos apuntan a 3424377.00 que equivale a 285364.75 dólares/mes, sin embargo estos resultados pueden ser mayores según el comportamiento del mercado.

Hay que recalcar que para este año se prevé ampliar el departamento de ventas, incrementar un vehículo para despachos, implementar un laboratorio para pruebas de pintura y poner más énfasis en productos químicos y de pre tratamiento, así como la importación de más equipos de pintura y poder brindar más acercamiento al mercado que en un momento ha estado abandonado.

Los logros obtenidos en este año también se deben a, que se participó en la feria Expo industrial, y se pudo dar a conocer más el trabajo que realiza nuestra empresa con el sector industrial y metal mecánico, proyectando a mejorar en un futuro las relaciones comerciales con nuevos clientes.

Vale la pena aclarar también que se realizó un seminario en la ciudad de Guayaquil, enfocada a nuestros clientes con el afán de dar a conocer productos, técnicas, equipos etc., sin tener éxito, por falta de seguimiento a los clientes, se recomienda hacer una revisión de los resultados del seminario para ver si es viable realizar otro evento de las mismas características.

La inversión que ha realizado la empresa para poder satisfacer las necesidades de nuestros clientes, ha sido alta a comparación con otros años, pero se van cosechando frutos y apuntan a mejorar en los meses venideros.

VENTAS TOTALES DEL 2010 AL 2012 CON PROYECCION AL 2013

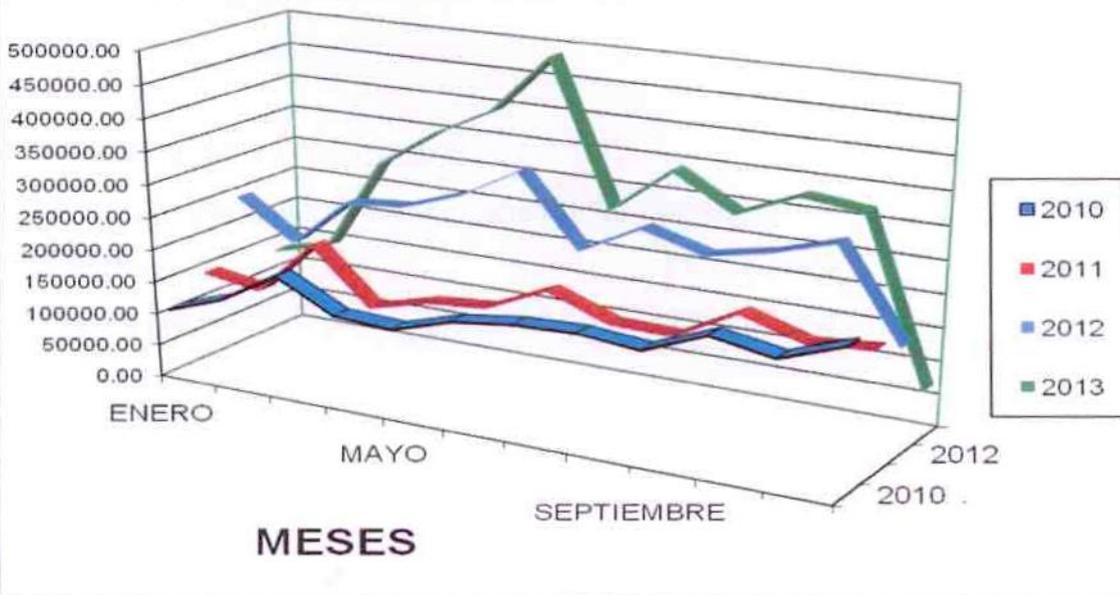
	PAÍS			PROYECCION
	2010	2011	2012	2013
ENERO	99097.45	343795.70	234303.95	124812.2
FEBRERO	130776.17	268553.69	207913.25	147272.81
MARZO	182476.70	208364.32	249862.09	291359.86
ABRIL	135913.87	161468.56	256664.02	351859.48
MAYO	130649.66	147550.99	272206.29	396861.59
JUNIO	159271.98	184318.11	336088.15	487858.19
JULIO	170035.55	189034.40	230478.03	271921.66
AGOSTO	177226.20	212591.86	277437.81	342283.76
SEPTIEMBRE	163302.04	210757.77	250759.04	290760.31
OCTUBRE	201037.26	210111.03	269644.73	329178.43
NOVIEMBRE	179674.83	274975.22	297140.15	319305.08
DICIEMBRE	209536.19	251402.17	161152.90	70903.63
TOTAL ANUAL	1938997.90	2662923.82	3043650.41	3424377.00
PROMEDIO ANUAL	161583.16	221910.32	253637.53	285364.75

GRAFICO 2 . REGRESION, VENTAS TOTALES POR AÑOS

■ 1 ■ 2 ■ 3 ■ 4



Curva de ventas Ind. Metalquimica Galvano Cia. Ltda. 2010,2011,2012 y proyección 2013



CONCLUSIONES:

1.- Existe un crecimiento en las ventas respecto al 2012, equivalente al 114% con respecto al 2011, lo que indica un incremento de 380726.59 dólares, con un promedio mensual de venta de USD. 253637.53 dólares. Incremento que se estimaba sea mayor por el comportamiento que presento el mercado, pero nos mantuvimos dentro de lo proyectado.

2.- El mes de diciembre tuvo una baja en las ventas ocasionada por políticas aduaneras, ocasionando una baja en el stock de nuestros productos sin embargo nos mantuvimos dentro de lo proyectado.

Cabe recalcar que la organización interna permite un mejor esquema de trabajo, por lo que hay que mantener un nivel de crecimiento, innovando capacitaciones para el personal, promociones o información directa al cliente.

El objetivo a considerar tomando como proyección el consecutivo del año 2011 y 2012 el objetivo será cumplir un presupuesto de ventas de USD 3424377.00, para este año con una meta de USD 285364.75 mensuales

B). EN EL ASPECTO DE INVERSION Y GASTO.

En este periodo se han considerado algunos planes de mejora enfocados específicamente en las áreas de producción y sobre todo siguiendo las exigencias y requerimientos de nuestro plan de majeno ambiental y entidades de seguimiento, la idea ha sido mejorar el área de trabajo brindando más seguridad a sus usuarios. Y se proyecta para el siguiente periodo efectuar importantes obras enfocadas en la optimización de las líneas de producción y disminuir la incidencia de manos de obra.

C). RESULTADOS FINANCIEROS.

Los resultados obtenidos en este ejercicio son los siguientes:

Total Ingresos	\$3'172.518,40	
(-)Costos y Gastos	\$2'911.713,03	
		<hr/>
(=)Utilidad del Ejercicio	\$260.805,37	
(+) Gastos no Deducibles	0,00	
		<hr/>
(=)Utilidad Antes de Participación		\$ 260.805,37
(-) 15% Participación Trabajadores		\$ 39.120,81
		<hr/>
(=)Utilidad Gravable		\$ 221.684,56
(-)Impuesto a la Renta (23%)		\$ 50.987,45
		<hr/>
(=)Utilidad Antes de la Reserva Legal		\$ 170.697,11
(-)Reserva Legal		\$ 0.00

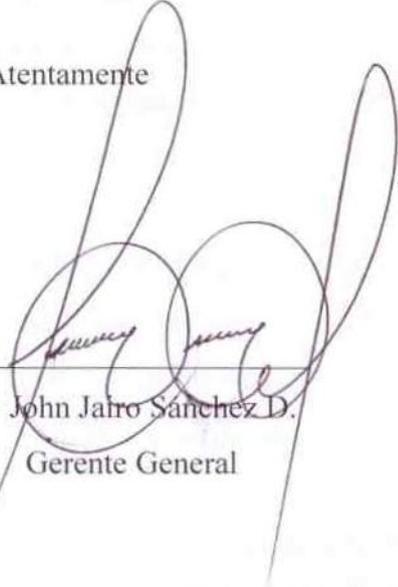
(=)Utilidad

\$ 170.697,11

De acuerdo al resultado de la junta de accionistas la distribución de las utilidades generadas, sin embargo se recomienda la distribución parcial de las mismas.

Cabe recalcar que como administrador he dado cumplimiento a todas las normas legales y estatutos de la compañía, así como obligaciones laborales con las entidades del estado.

Atentamente



John Jairo Sánchez D.
Gerente General