

**INFORME DE GERENCIA**  
**CORRESPONDIENTE AL EJERCICIO CONTABLE**  
**2013**  
**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 2013 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 ejercicio económico 2013 estuvo marcado por un sinnúmero de cambios en el esquema económico y político. situación que de una u otra forma influenció en el resultado del mismo. Tal como se informo en el ejercicio anterior. Se mantiene un problema en el departamento de ventas. eje fundamental para el crecimiento y sustentabilidad de la empresa. como parte de ese inconveniente dicha área reportó erróneamente el presupuesto de ventas para este periodo, proyectando un crecimiento en el monto de ventas que en realidad no se llegó a dar, más bien se denotó una reducción que más adelante la detallaré en virtud de la realidad económica que el país presentó como lo dije anteriormente. Esta situación nos generó un presupuesto de gasto e inversión irreal. El cual a pesar de ello no desembocó en un déficit de liquidez. No obstante si se reflejo en el resultado final, tanto en una reducción en el monto total de ventas como en la utilidad del ejercicio.

Por efecto de la reforma tributaria exigida a nivel nacional en virtud a la expresión contable en base a las NIFF, se tomó la decisión en el ejercicio anterior como se había informado de cambiar nuestro sistema contable MQR el cual veníamos usando pro más de 12 años por un ERP que preste todas las seguridades y funcionalidades que la ley exige, además de brindarnos el soporte económico y financiero que la empresa demande. Este proyecto se ejecuto a partir de enero de este periodo, y se esperaba tenerlo implementado y funcionando completamente hasta el mes de Julio, situación que desafortunadamente no fue cumplida, esto debido a un sinnúmero de problemas de adaptabilidad además de soporte y respuesta por parte de la empresa que nos vendió dicha herramienta. Para poder tener una solución lo más rápida y definitiva a este problema me vi obligado a buscar la asesoría y respaldo de nuestro abogado, quien por medio de presión legal persuadió al responsable de esta compañía para que de su soporte y solución definitiva a todos los inconvenientes presentados en este proceso, es importante recalcar que hasta el mes de Diciembre aún se mantuvieron ciertos aspectos pendientes de esta herramienta, sin embargo a raíz de dicha presión se

ha contado oportunamente con respuestas y asesorías a cualquier duda o problema presentado.

Unos de los aspectos más importantes que se ejecutaron en el ejercicio 2013 fue la decisión de dejar de manejar la línea de aplicación de pintura en polvo la cual fue tomada luego de que se efectuó una presentación detallada a la junta de socios de la problemática que representaba dicha línea tanto operativa y legalmente así como en el global de costos de la empresa. se evidenció que dicha línea paso de generar en el 2012 un promedio del 15% de rentabilidad neta a un promedio del 1% en el 2013, y lo más importante de acuerdo a los cambios en la normativa legal de seguridad, laboral y ambiente, así como la competencia existente no se proyectaba ninguna mejora, al contrario se preveía un desmejoramiento progresivo para los siguientes años. Cabe recalcar que a pesar de que solamente corrieron 2 meses a partir de aquella decisión se logro evidenciar una notable mejora en el índice total de rentabilidad de la empresa.

Para finalizar quiero recalcar que el resultado obtenido en el periodo radicó además de lo expuesto anteriormente a una compresión significativa del sector productivo del país en todas las áreas, marcando fuerza en el sector automotriz y de contratación de mobiliario para instituciones públicas, sin embargo reitero no arrojamos perdida.

#### **A continuación se detalla el informe económico del 2013:**

Tomando como base los informes de ventas presentados en años anteriores desde el año 2004 hasta el 2013 con los datos reales arrojados del sistema, se calcularon las proyecciones mensuales para el 2014, mediante análisis consecutivo de la tendencia histórica, y utilizando la función pronóstico de Excel.

En el 2012 se realizó una proyección de venta anual para el año 2013, llegando a obtener un monto de USD 3.424.377,00 con un equivalente promedio de USD 285.364,75 dólares/mes, pero se alcanzó un total de USD 2.797.122,31 que equivale a un promedio de USD 233.093,53 dólares/mes, lográndose durante este periodo un cumplimiento de 81,61% según lo presupuestado por el asesor anterior, cabe resaltar que al revisar la proyección del año 2012 y 2013 se encontraron inconformidades en los cálculos estadísticos, ya que al verificar el trabajo realizado por el anterior asesor comercial se pudo verificar que fueron realizados con datos reales pero sin utilizar ninguna función estadística y utilizando un porcentaje no real, sino inventado, razón por la que de acuerdo a los informes 2012 y 2013 no se cumplió con la meta establecida, y esto llevo a fijar un porcentaje de meta para el cumplimiento de ventas no real y el cual no se ha podido cumplir.

Sin embargo de lo anteriormente expuesto se verifica que existe un incremento de las ventas con relación al 2012 para el año 2013 en un 4,75%, representando un valor de USD 126,788.31, a pesar de que en los meses de noviembre y diciembre los socios de la compañía toman la decisión de separar de la compañía el área destinada a la aplicación de pintura electrostática.

Hay que tomar en consideración de que para el año 2013 se prevé ampliar el departamento de ventas, incrementando un vehículo para despachos, 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 como una mejor programación en las importaciones de productos y manejo de stock para poder tener mejor atención a la base de datos de clientes de la compañía y así poder brindar más acercamiento al mercado hasta poder llegar a un liderazgo mayor al actualmente obtenido.

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.

#### **CONCLUSIONES:**

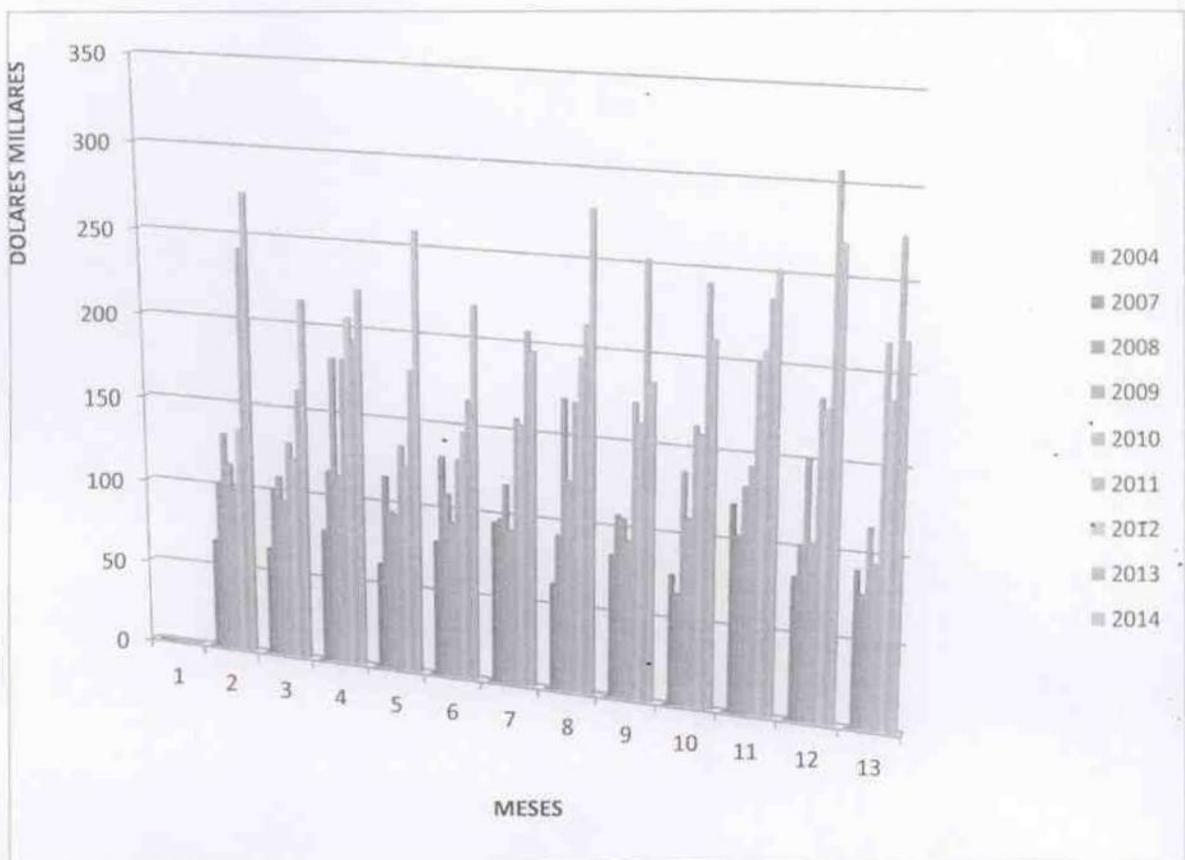
1.- Existe un crecimiento de ventas en el año 2013, equivalente al 4,75% con respecto al 2012, lo que indica una venta anual de USD 2.797.122,31 dólares con un promedio mensual de venta de USD. 233.093,53 dólares. Incremento que se estimaba sea mayor en función a la proyección realizada en el 2012 pero por razones explicadas anteriormente no se cumplió, sin embargo y pese a todos los inconvenientes hubo una diferencia de USD 627,254.69 para llegar a la proyección mal realizada, y esto representa un promedio mensual de USD 52,271.22 lo cual indica que la compañía se encuentra bien encaminada, y esto se puede mejorar aún más utilizando toda la logística posible y herramientas de negociaciones de mejor manera tomando iniciativas conforme se verifique el comportamiento del mercado.

2.- En el mes de Noviembre y Diciembre hubo una baja en las ventas en relación a los meses anteriores, ocasionada por decisiones de los socios en separar la planta de aplicación de pintura electrostática, además políticas aduaneras, ocasionando una baja en el stock de nuestros productos. Cabe resaltar 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 como proyección al consecutivo de los años 2004, 2005, 2006, 2007, 2008, 2009, 2010, 2011, 2012, y 2013, sin tomar en cuenta la separación de la planta de pintura, la meta será cumplir un presupuesto de ventas de USD 2,923,938.13 esto se obtiene mediante la función pronostico y los datos se pueden verificar en el cuadro adjunto en la primera columna 2014, en la segunda columna 2014 se puede notar el monto en el que afectaría la separación del área de pintura en la proyección al 2014 que es un monto de USD 877,181.44, entonces se procede a restar dicho monto y se obtiene el valor real de cada mes para el cumplimiento del año 2014 valores estipulados en la tercera columna 2014, que representa la proyección anual a cumplirse este año que es de USD 2,046,756,70 con una proyección promedio mensual de USD 170,563.06 verificando que existe una baja con respecto al 2013 con un 30% que es el representativo de la planta de pintura, se lograra fortalecer el departamento de ventas con la contratación de más ejecutivos a nivel nacional, y realizando estudios del mercado con respecto a la competencia.

## PROYECCION DE VENTAS MENSUALES 2014

Mes	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Enero	65865,49	101867,41	131624,62	113514,36	98786,48	134923,76	241.397,00	273.924,16	\$ 173.668,87
Febrero	64666,34	101438,72	109259,07	94940,22	129656,26	120622,92	161.031,00	214.200,69	\$ 135.674,36
Marzo	79542,28	115776,07	181482,8	113101,29	181612,33	206108,8	192.858,00	222.530,13	\$ 178.413,80
Abril	62679,42	115776,07	95508,5	93496,36	134978,65	123110,02	178.150,00	258.848,65	\$ 154.685,71
Mayo	80158,49	130933,09	109085,71	92430,29	130250,39	146542,99	164.328,00	219.056,17	\$ 144.194,32
Junio	95395,79	97549,46	118203,51	91937,7	157209,13	153891,59	206.741,00	195.571,31	\$ 150.000,88
Julio	62995,67	91933,81	170627,3	124004,88	168713,42	194608,79	213.332,00	278.197,34	\$ 194.103,34
Agosto	83897,84	107692,05	105690,82	93539,86	172077,85	161362,89	252.591,00	184.092,34	\$ 159.806,61
Septiembre	76386,02	65427,4	136449,15	110048,2	162965,35	158467,35	242.192,00	211.029,81	\$ 167.916,48
Octubre	120794,5	103324,43	131162,82	143010,2	200150,91	206630,59	236.070,00	252.284,64	\$ 194.212,64
Noviembre	83053,14	101906,21	150373,55	103398,7	183760,05	178630,84	306.981,00	268.959,92	\$ 204.099,95
Diciembre	90865,65	77352,39	115537,99	94862,7	217104,87	186011,82	274.663,00	218.427,15	\$ 189.979,73
<b>TOTAL ANUAL</b>	<b>966300,6</b>	<b>1210977,1</b>	<b>1555005,84</b>	<b>1268284,76</b>	<b>1937265,7</b>	<b>1970912,4</b>	<b>2670334,00</b>	<b>2.797.122,31</b>	<b>\$ 2.046.756,69</b>



**B). EN EL ASPECTO DE INVERSION Y GASTO.**

En este periodo se concretaron durante el primer semestre algunos proyectos relacionados con la mejora en el ambiente laboral y seguridad, considerando el hecho de que la ley relacionada a seguridad industrial y reglamentos es muy fuerte para industrias como la nuestra. el Mayor porcentaje de inversión se vio reflejado en la línea de aplicación de pintura electrostática y el resto en lo relacionado a EPP.

**C). RESULTADOS FINANCIEROS.**

Los resultados obtenidos en este ejercicio son los siguientes:

TOTAL INGRESOS	\$ 2.796.042,18
(-) COSTOS Y GASTOS	<u>\$ 2.672.174,51</u>
(=) UTILIDAD DEL EJERCICIO	\$ 123.867,67
(+) GASTOS NO DEDUCIBLES	<u>\$ 7.869,71</u>
(=) UTILIDAD ANTES DE PARTICIPACION	\$ 131.737,38
(-) 15 % PARTICIPACION TRABAJADORES	<u>\$ 19.760,61</u>
(=) UTILIDAD GRAVABLE	\$ 111.976,77
IMPUESTO A LA RENTA 22%	\$ 24.634,89
UTILIDAD ANTES DE LA RESERVA LEGAL	\$ 87.341,88
RESERVA LEGAL	\$ 0,00
UTILIDADES NO DISTRIBUIDAS	<u>\$ 87.341,88</u>

De acuerdo al resultado dejo a discreción 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