INFORME DE GERENCIA

CORRESPONDIENTE AL EJERCICIO CONTABLE

2016

DE LA COMPAÑIA

"INDUSTRIA METALQUIMICA GALVANO M.F.P. CIA. LTDA."

Durante el desenvolvimiento de las actividades que se llevaron a cabo en el ejercicio contable del 2016 se destacaron algunos aspectos que influenciaron directamente en los resultados del mismo. Destacando los siguientes aspectos:

A). EN EL ASPECTO ECONOMICO Y COMERCIAL.

El periodo 2016 fue un año muy complicado para la mayoría de empresas ya que la situación económica del país a ocasionado un decrecimiento en las ventas de las empresas a nivel nacional e incluso la liquidación y cierre de algunas, en nuestro caso no ha sido la excepción el mercado a nivel nacional ha dejado de operar en un alrededor de un 50 % lo que ha ocasionado una baja en las actividades lo que nos ha obligado en controlar los gastos y costos de los productos tanto nacionales como importados. Se ha evidenciado una considerable disminución en los montos de recaudación de cartera dentro de los plazos establecidos lo que nos ha ocasionado un retraso de nuestra parte hacia nuestros acreedores tanto nacionales como internacionales especialmente en pintura electrostática (Epristinta). De esta forma tubimos una reducción a la vez de los montos y plazos de credito, llevandonos en muchos de los casos a tener que hacer pagos anticipados para poder liberar pedidos de pintura, productos químicos y equipos por ende generar una reducción considerable en los stocks y sobre todo variedad en la gama de artículos que ofrecemos. Para resumir este efecto que persivimos por parte de nuestros clientes no solo se evidenció para estos contratos puntuales sino se extendio para todas las áreas que contrataron con entidades del estado, el mismo que no cubrió oportunamente sus obligaciones con los contratistas, generando una cadena de cuentas impagas las cuales se radicalizaron hacia mediados de año, agravado esto por la notable reducción en los indices de producción de todo tipo de industrias a nivel nacional, esto impacto además de la liquidez de la empresa a nuestras metas de ventas, bajando en un

45% de lo presupuestado a inicios de año.

Al respecto del contrato de franquicia generado a la empresa Reypel, por solicitud de la misma, se ha venido proveyendo tanto de productos químicos como resinas en polvo, se realizó un reajuste en el porcentaje de utilidad por franquicia al 3%, se ha tratado de realizar la recuperación de sus valores adeudados por lo que tuvimos que solicitar un crédito bancario y endosarlo a Reypel, ya que por motivos de información contable no era sujeto de crédito.

Al final de este periodo de acuerdo a como se pueden ver los resultados se ha generado una perdida bruta de $9312.05, la misma que comparada con la utilidad bruta del ejercicio 2015 de $ 61697.17, la cual después de los temas expuestos como pueden apreciar es muy leve en relación a la crisis evidenciada, dejando ver que se tomaros diversas acciones para minimizar el impacto de la misma.

A continuación se detalla el informe económico del 2016:

Tomando como base los informes de ventas presentados en años anteriores desde el año 2011 hasta el 2015 con los datos reales arrojados del sistema, se calcularon las proyecciones mensuales para el 2016, mediante análisis consecutivo de la tendencia histórica, y utilizando la un promedio entre los año mencionados, se realiza un ajuste a la meta por motivo que durante fines del año 2014 y el año 2015 la comercialización bajo a nivel nacional lo que ocasionó una baja considerable en las ventas y se consideró una meta del 85% del valor proporcional por el índice de la inflacionario emitido por el Banco Central.

En el 2015 se realizó una proyección de venta anual para el año 2016, llegando a obtener un monto de USD 2.109.580,64 con un equivalente promedio de USD 175.598,39 dólares/mes, pero se alcanzó un total de ventas de USD **1.479.879,59** que equivale a un promedio mensual de USD **123.323,30** dólares/mes, lográndose durante este periodo un cumplimiento de 70% según lo presupuestado por el asesor anterior.

Ante lo mencionado no se ha cumplido con la meta del 100% de lo presupuestado llegando a obtener un decrecimiento en las ventas del 30.75 % correspondiente a un diferencial de **657.117,70** de lo alcanzado de ventas totales del 2015 a lo obtenido en el 2016.

Cabe indicar que la proyección para el 2015 fue realizada con datos de 10 años atrás

con condiciones económicas muy diferentes a las de hoy en día y para el 2016 se realizado una proyección de ventas mediante análisis consecutivo de la tendenc histórica de ventas de los últimos dos años " 2014 a 2016" considerando los cambios políticas drásticas de las nuevas resoluciones emitidas por el gobierno ecuatoria aproximadamente más de un año lo que ha afectado a nivel nacional a muchos sector productivos lo mismo que nos conlleva a este decrecimiento económico.

CONCLUSIONES:

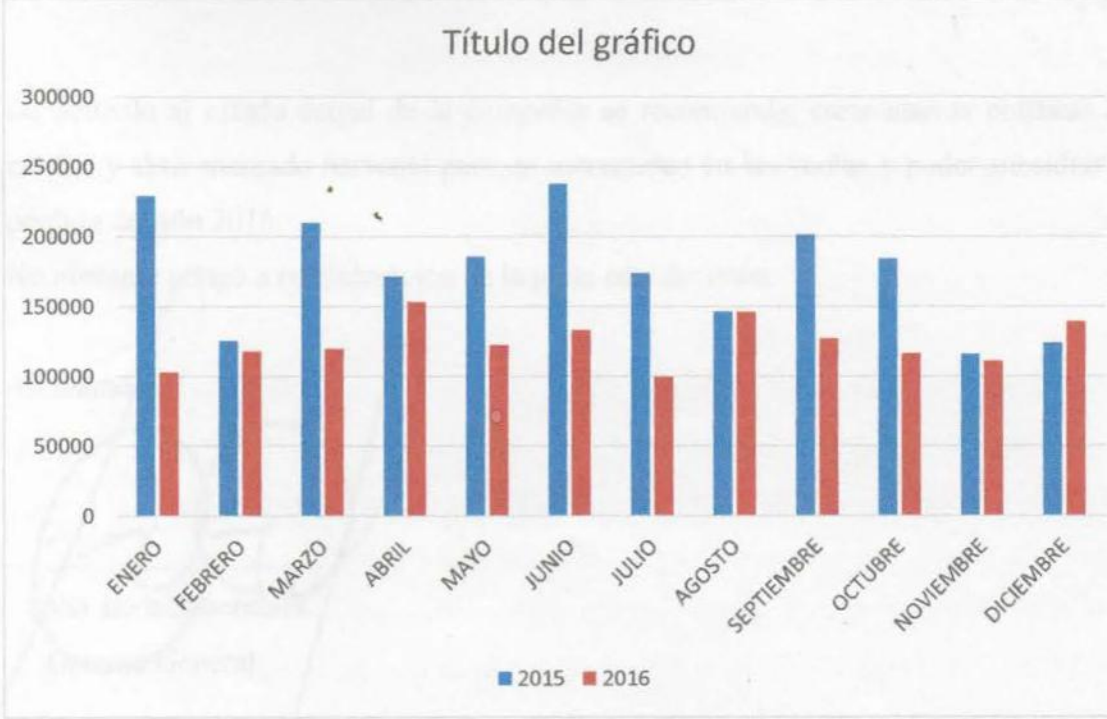
- ✓ Existe un decrecimiento de ventas en el año 2016, equivalente al 30.75% c respecto al 2015, lo que puede evidenciar una venta anual del año 2016 fue USD 1.479.879,59 dólares con un promedio mensual de venta de US 123.323,30, con lo cual no se logró obtener lo proyectado, cabe recalcar que el primer trimestre no se superó el indicador de ventas proyectado, el mismo se dio revisión a este decrecimiento hasta ver una estabilidad hacia la tendenc de los cambios de la recesión económica que mantiene nuestro país.
- ✓ Para evitar el aumento del decrecimiento y pérdida de clientes por cierre negocio y atraer nuevos compradores se está tratando de ganarle a competencia en servicios y ventajas sobre las ventas, la organización interna es implementado un mejor esquema de trabajo con el asesor comercial, por lo q nos llevara a salvaguardar la fidelidad de clientes, innovando capacitacion para el personal, descuentos, elaboración de una nueva política de ventas pa todo el portafolio de productos que tiene la empresa.

Se detallan valores antes mencionados:

ANÁLISIS	
V. PROYECTADAS 2016	2.109.580,64
VENTAS NETAS 2016	1.479.879,59
VENTAS NETAS 2015	2.136.997,29
VALOR DIFERENCIAL	657.117,70
DECRECIMIENTO V 2016	30.75%
% INCREMENTO	0%

VENTAS AÑO 2015 Y 2016 Y PROYECCION PARA 2017

MES	2015	2016	PROMEDIO	PROYECCION 2017
ENERO	229207,57	103021,39	166114,48	174420,20
FEBRERO	125458,33	117992,05	121725,19	127811,45
MARZO	210023,13	119655,39	164839,26	173081,22
ABRIL	171938,7	153559,83	162749,265	170886,73
MAYO	185989,23	122264,18	154126,705	161833,04
JUNIO	238151,25	133009,94	185580,595	194859,62
JULIO	174294,18	99482,06	136888,12	143732,53
AGOSTO	146689,68	146070,48	146380,08	153699,08
SEPTIEMBRE	201655,38	126892,45	164273,915	172487,61
OCTUBRE	184623,98	116134,21	150379,095	157898,05
NOVIEMBRE	115750,59	111064,01	113407,3	119077,67
DICIEMBRE	123818,29	139294,94	131556,615	138134,45
TOTAL	**2107600,31**	**1488440,93**	**1798020,62**	**1887921,65**
PROMEDIO ANUAL	**175633,36**	**124036,74**	**149835,0517**	**157326,80**



B). EN EL ASPECTO DE INVERSION Y GASTO.

Es importante recalcar que en este periodo se concretó el montaje de la línea piloto para la fabricación de pintura electrostática en polvo generando una inversion total entre equipos, materias primas, obra civil, etc. de aproximadamente $100,000.00 valor que se estima amortizar gradualmente de acuerdo al proyecto en un lapso aproximado de 5 años, por lo cual se tomo la decisión de importar maquinaria para una mayor producción con un costo de $ 70000.00 dólares, la misma que entrará en funcionamiento aproximadamente en el mes de mayo de 2017.

Para este periodo una de las acciones que se consideraron fue la reducción de gastos administrativos de un 7,20% en relación al ejercicio anterior.

C). RESULTADOS FINANCIEROS.

Los resultados obtenidos en este ejercicio son los siguientes:

TOTAL INGRESOS	$ 1.479.879,59	
COSTOS Y GASTOS	$ 1.489.191,64	
PERDIDA DEL EJERCICIO		$ 9.312,05

De acuerdo al estado actual de la compañía se recomienda, crear nuevas políticas de crédito y abrir mercado nacional para un incremento en las ventas y poder subsidiar la pérdida del año 2016.

No obstante pongo a consideración de la junta esta decisión.

Atentamente

John Jairo Sánchez D.
Gerente General