INFORME DE GERENCIA
CORRESPONDIENTE AL EJERCICIO CONTABLE
2006
DE LA COMPAÑIA
" INDUSTRIA METALQUIMICA GALVANO M.F.P. CIA. LTDA."

Durante el desenvolvimiento de las actividades que se llevaron acabo en el ejercicio contable del 2006 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 el desarrollo del mismo.

A). EN EL ASPECTO ECONOMICO Y COMERCIAL.

El ejercicio correspondiente al 2006 ha estado marcado por un crecimiento regular del mercado tanto de servicio de pintura así como de pintura electrostática como se detallará adelante. No obstante uno de los aspectos que mas marco ese periodo fue la presencia de dos empresas que representan nuestra competencia, la primera Química Anders cuya casa matriz se encuentra en Perú, quienes son representantes de la casa Atotech de los Estados Unidos, fabricantes de aditivos y procesos galvanicos, sin embargo esta línea no les fue posible manejarla acá considerando el costo beneficio de los mismos, de todas formas los productos que lograron introducir al mercado fueron los considerados en las líneas de química básica, estando ellos en un promedio de precios de mercado, se asume de todas formas que al lograr los precios que otorgan estén manejando algún tipo de cambio de información en importaciones quedando así exentos de pagar algunos tributos exigibles para ellos, bajo estas circunstancias de todas formas se ha logrado contrarrestar dicha competencia.

En segundo lugar esta la compañía Bic Ecuador cuya matriz es la empresa Bycsa de Colombia, su línea principal de acción en este caso es la comercialización de aditivos y equipos para tratamientos electrolíticos al igual que nosotros, sus formulaciones son resultado de una negociación entre esta empresa y la compañía Sidasa de España. A este

respecto, si hemos debido tomar algunas acciones que contrarresten la presencia de ellos quienes para lograr una apertura de mercado desarrollaron una intensa campaña de desinformación y reducciones drásticas de costos. Por nuestra parte realizamos un estudio profundo de costos y efectuamos una campaña de promociones, logrando de esta forma contrarrestar en parte este accionar, si bien es cierto en este periodo no se nota dicha afectación por el importante nivel de incremento de ventas y por ende de utilidades, para el siguiente ejercicio se tomará diferentes acciones para evitar una reducción drástica de este punto.

A continuación se detalla el informe de desarrollo económico del 2006 discriminando el mercado de Quito, Guayaquil y resto del país:

Del análisis económico realizado con los datos mensuales registrados por concepto de ventas durante el año 2006 se realizaron las curvas y gráficas de barras de venta total de productos de la empresa, discriminando la ciudad de Guayaquil del resto del país, como valores independientes, además, se realizaron extrapolaciones de tendencia de los años 2004 y 2005 como punto comparativo, habiéndose obtenido los siguientes resultados:

1.- *Ventas Totales brutas* registradas año 2006: USD **1135192.32** vs. año 2005 USD **854729.91**

- Incremento General de ventas año 2006 es: USD **280462.41,** equivalente a un crecimiento neto anual del **32.81%;** respecto a las ventas del año 2005 con un crecimiento neto anual de **33.65 %** en relación al 2004, la tendencia se mantiene.

De estos valores obtenidos, el desglose de la ciudad de Guayaquil y el resto del país arrojaron los siguientes resultados:

2.- *Guayaquil* 2006 : USD **150 087.31** vs. año 2005 USD **105 024.69**

- **Incremento** de USD **45062.62** respecto al 2005, equivalente a un incremento de ventas del **42.91 %** respecto a las ventas del año 2005.

La tendencia general de cálculo para el año 2007 es al crecimiento pero con la particularidad de que este incremento en ventas se debe a la escalada de precios en los metales; ahora haciendo un desglose promedio anual de venta de metales, el almacén registra un crecimiento real aproximado de USD **29948.03**

equivalente al **28.52%.** Con estos valores, la curva genera una proyección de crecimiento del **22.19%** para este año 2007.

En el 2006 el promedio general de ventas mensuales fue de 12507,28 dólares.

3.- *Resto del país*: 2006 USD **966300.63** vs. año 2005 USD **749 705.22**

- **Incremento** de USD **216 595.41** respecto al 2005, equivalente a un crecimiento de ventas del **28.89%** respecto a las ventas del año 2005.

La tendencia general de cálculo para el año 2007 es al incremento de ventas, considerando una discrepancia de más-menos 10%. La tendencia es al crecimiento y la proyección de la curva arroja un valor de USD 217192.48 hasta fin de año.

La proyección real de ventas hasta fin de año registra entonces un incremento real mínimo de 18099.37 dólares/mes. Por tanto se aspira llegar a un total de ventas de 1183493.11 USD exceptuando la ciudad de Guayaquil en el 2007.

CONCLUSIONES:

1.- Existe un incremento real de la empresa del 32.81% en ventas respecto al año pasado, esto marca una venta total de 1 135 192.32dólares, con un promedio mensual de 94599.36 dólares, que bajo los parámetros de riesgo país y problemas político-sociales es excelente, a pesar de que el período evaluado es corto. La proyección de crecimiento para el 2007 esta basada en la función lineal con valores mensuales de 3 años consecutivos, cuya fx=411042x con un r cuadrado de 0.4911 y un punto promedio de ventas bajo, proyectado de 850 000.00 USD/año o 70833 USD/mes

2.- Existe incremento de ventas para la plaza Guayaquil del 28.52% en respecto al año 2005, lo que determina crecimiento de la plaza, pero es necesario incrementar el volumen de ventas en función del nivel poblacional y de la ubicación de la zona industrial; el promedio mensual de ventas se ubicó en 15508.73 dólares

3.- Para el resto del país, las ventas tienen un incremento del 28.89% con un promedio mensual de ventas de 80525.05 dólares, que para un período corto es excelente.

4.- La proyección de venta a este año debe llegar a 1300 000 dólares americanos en el compendio general de la empresa, para considerar el mismo ritmo de crecimiento.

RECOMENDACIONES:

1.- A partir de este año será necesario identificar las variaciones de ganancia por producto, a fin de determinar variantes y fluctuantes, que infieren en los análisis de ventas por incremento de precios.
2.- Continuar con el manejo personalizado de clientes.
3.- Realización y/o participación en eventos de capacitación para clientes y técnicos.
4.- Promoción de productos, lanzamiento de nuevos desarrollos.

PLAN DE ACCIÓN.

1.- EMPRESARIAL.

- Mantener el ritmo de trabajo e incrementar la eficiencia de uso de recursos disponibles a fin de que el crecimiento sea progresivo en todos los campos y que este no incida drásticamente en el capital rotativo.

- Proyectar el manejo de ventas, buscar nuevos objetivos, reafirmar los actuales, plantear nuevas metas a corto, mediano y largo plazo; mismas que deberán analizadas periódicamente y se vayan modificando o consolidando en función de resultados.

2.- RESTO DEL PAÍS,

- Continuar con la atención técnica personalizada a clientes en provincias.
- Realizar publicidad a nivel de centros de capacitación y entidades afines:
  Centros educativos de formación a nivel medio y superior, institutos, Cámaras, Asociaciones, etc.
- Publicidad impresa en diarios locales en ciudades pequeñas.
- Realización de foros y charlas con clientes e interesados en provincias.

- Participación activa en sectores organizados afines al ámbito de desempeño.

3.- FINALIDADES Y OBJETIVOS

- Promover el crecimiento empresarial conforme las exigencias del mercado.
- Mantener la curva de crecimiento general del resto del país e incremento de mercado en cantidad de clientes y volumen de ventas.
- Reafirmar y consolidar el nombre de la empresa a nivel Nacional
- Incrementar y actualizar la tecnología utilizada en los procesos de fabricación y material de distribución por venta de productos.

B). EN EL ASPECTO DE INVERSION Y GASTO

Para este periodo se vio la necesidad de implementar un plan de reestructuración y mejoramiento de todas las áreas de la empresa, para ello se consideró que el área que se arrienda para desempeño de la planta de servicio tenía algunos inconvenientes y deficiencias estructurales por lo que se efectuó un importante gasto en la estructuración de dicho galpón, quedando en optimas condiciones para el desempeño de nuestras actividades, acuerdo que se estableció con el arrendador de dicha área. A la vez como parte complementaria y relacionada directamente con la imagen de la empresa se destino un importante rubro del presupuesto anual a la remodelación y construcción de las oficinas administrativas, proyecto que para finales de este año se encuentra en un 70% finalizado, se prevé que para el ejercicio correspondiente al 2007 se programe la readecuación del área de producción.

Como parte complementaria del proceso productivo de Metalquimica Galvano y con el fin de estar acorde a la conciencia ambiental generada por la dirección de medio ambiente del Municipio del Distrito Metropolitano de Quito, a parte de cumplir ya con la normativa vigente, se vio la posibilidad de generar un gestor ambiental en el cual participen otras empresas del sector en forma de una compañía limitada, con el fin de efectuar todo el proceso de tratamiento y manejo de descargas contaminantes. Este proyecto ya se encuentra en etapa de formación para lo cual se prevé un aporte como empresa de un monto aproximado de US$ 800,oo inicialmente, siendo así que una vez este conformado este ente los gastos que genere para su fin serán distribuidos entre todos los participantes, bajando considerablemente el valor que representa manejar este factor individualmente.

C). RESULTADOS FINANCIEROS

En relación con el año anterior como nos podemos dar cuenta en los estados financieros de la empresa existe un notable incremento de la utilidad, los resultados son:

Utilidad antes de impuestos y participación trabajadores.	$ 173.608,88
Participación trabajadores (-).	$ 26.359,39
Impuesto a la renta (-).	$ 25.805,27
Reserva legal (-).	$ 6.072,21
Utilidad neta a reinvertir.	$ 115.372,00

En función del desarrollo y el crecimiento que ha presentado la empresa en este periodo, y en función de las proyecciones existentes se propone a la junta directiva la reinversión de dichas utilidades mediante la capitalización de la utilidad generada.

METALQUIMICA SERVATO M.F.P. CIA. LTDA. John Sánchez Gerente

John Jairo Sánchez D.
GERENTE GENERAL