13455

# INFORME DE GERENCIA
# CORRESPONDIENTE AL EJERCICIO CONTABLE
# 2007
# 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 2007 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 2007 se ha mantenido la tendencia de crecimiento que se veía proyectada desde los ejercicios anteriores, no obstante si existe una disminución de dicha curva tal como se refleja en el informe económico detallado. Esta se ve justificada por el decrecimiento económico que ha presentado el país durante el 2006, situación que puede afectar nuestro nivel de crecimiento para el siguiente ejercicio.

Con el objeto de contrarrestar estos factores externos, se ha fortalecido la labor de mercadeo directo con clientes y una campaña de reducción de costos de producción, llevando esto a poder mantener nuestra lista de precios estable. Es importante recalcar el hecho de la permanencia en el mercado de Bycsa y Química Anders, en el primer caso si bien es cierto su nivel de competencia ha disminuido aun sigue manteniendo la estrategia de dar cargas iniciales de productos sin costo y reducir sus márgenes con el fin de ganar clientes, en el segundo caso hemos logrado establecer una alianza de negocios con Química Anders especialmente con la comercialización de sus

SUPERINTENDENCIA DE COMPAÑÍAS
28 ABR 2008
OPERADOR 2
DIRECCIÓN DE TECNOLOGÍA DE INFORMACIÓN Y COMUNICACIONES

derivados, esto nos ha permitido mantenernos en este nicho de mercado, y para el periodo 2008 se espera reforzar esta alianza.

Uno de los mercados más importantes y que actualmente se mantienen en desarrollo es el de Colombia, el cual ha venido creciendo, situación que se ve reflejada por el volumen de exportaciones a este país.

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

- Santa Fe de Bogotá, Colombia – asistencia y capacitación de distribuidor IMGALCOL
- Chicago, USA – visita a Serfilco y negociaciones para establecer una alianza comercial en los Estados Unidos, para la distribución de pinturas en polvo.
- Los Angeles, USA – visita a ALSA Corp. Fabricantes de recubrimientos y acabados especiales con el objeto de lograr una distribución de sus líneas.
- Sao Paulo, Brasil – visita a EPRISTINTA, con el fin de negociar nuevas listas de precios y gama de colores a importar.

Otro de los aspectos que marcaron la tendencia de este ejercicio fue la ejecución de un programa de capacitación que duro 2 días en las nuevas instalaciones de la empresa, evento que fue enfocado a clientes y posibles clientes en las líneas de galvanoplastia, pintura electrostática y recubrimientos en general, el mismo que tuvo una gran acogida por parte de todos los participantes, el mismo que se proyecta desarrollar en el ejercicio siguiente.

A continuación se detalla el informe de desarrollo económico del 2007:

El valor real de ventas del 2007 respecto al 2006 Cuadro 1, tuvo un incremento de 307 172.39 USD, muy de acorde con lo proyectado y enmarcado en los parámetros establecidos. El valor es aceptable con 5.1% en más de lo proyectado. . Lo que asevera la tendencia de crecimiento.

**Cuadro 1.-** Ventas Nacionales y proyecciones 2008.

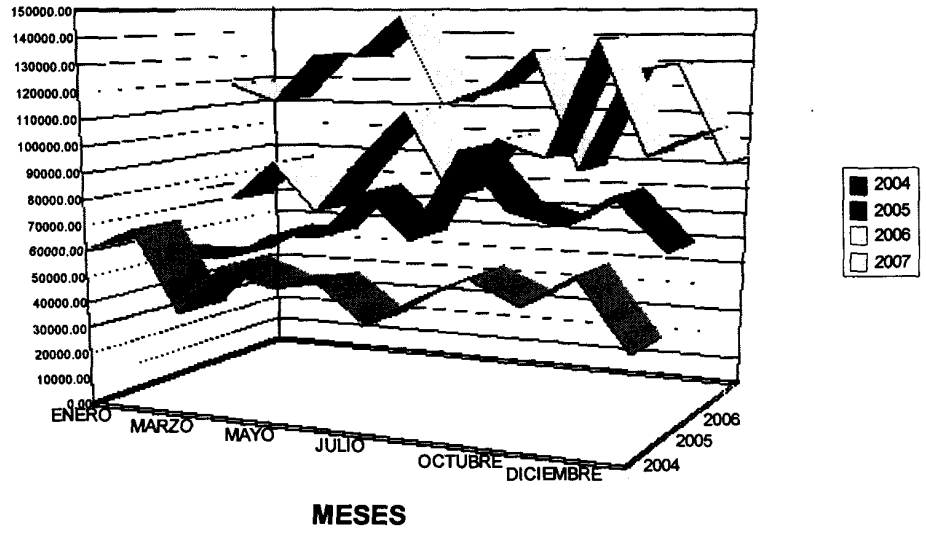
| | PAÍS | | | | |
|---|---|---|---|---|---|
| | 2004 | 2005 | 2006 | 2007 | 2008 |
| ENERO | 61013.78 | 53874.42 | 76103.26 | 117922.56 | **125467.30** |
| FEBRERO | 69340.70 | 53574.12 | 73232.95 | 111808.72 | **113754.85** |
| MARZO | 38924.43 | 55115.45 | 89364.28 | 130801.07 | **156021.00** |
| ABRIL | 57839.32 | 65437.62 | 70421.42 | 130801.07 | **137092.12** |
| MAYO | 50782.04 | 65247.39 | 92372.71 | 147021.53 | **167816.87** |
| JUNIO | 54085.41 | 83737.92 | 111245.79 | 112593.14 | **141173.33** |
| JULIO | 40842.82 | 66784.83 | 79428.33 | 118852.75 | **138145.51** |
| AGOSTO | 51740.61 | 101137.70 | 101938.93 | 134237.47 | **159336.63** |
| SEPTIEMBRE | 60467.32 | 79562.20 | 95743.70 | 88028.42 | **105666.61** |
| OCTUBRE | 52033.62 | 75302.21 | 140016.10 | 127378.36 | **171369.60** |
| NOVIEMBRE | 63682.36 | 86747.18 | 98121.14 | 129966.05 | **147185.44** |
| DICIEMBRE | 38793.93 | 68208.87 | 107203.71 | 92953.57 | **127158.46** |
| TOTAL ANUAL | 639546.34 | 854729.91 | 1135192.32 | 1442364.71 | **1690187.70** |
| PROMEDIO ANUAL | 53295.53 | 71227.49 | 94599.36 | 120197.06 | 140848.98 |

Del análisis económico realizado con los datos mensuales registrados por concepto de ventas durante el año 2007 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, 2005 y 2006 como punto comparativo, habiéndose obtenido los siguientes resultados:

1.- *Ventas Totales* registradas año 2007: USD **1 442 364.71** vs año 2006 con un total de **1 135 192.32** y respecto al 2005 con USD **854729.91**

- Incremento General de ventas año 2007 es: USD **307 172.39,** equivalente a un crecimiento neto anual del **27.06%;** respecto a las ventas del año 2006 con un crecimiento neto anual de **32.81% y al** del 2005 con **33.65 %.** En relación al 2004, la tendencia de crecimiento se mantiene. Sin embargo cabe destacar que tenemos decremento en la curva porcentual de crecimiento; sin embargo en la regresión y proyecciones no es notoria dado que el porcentaje en dinero respecto a la base de cálculo es cada vez mayor.

**Grafico1.- Curva general de ventas Ind. Metalquímica Galvano Cía. Ltda. 2004, 2005, 2006 Y 2007.**




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

2.- *Guayaquil* 2007: USD **231 387.45** vs 2006 con USD **168 891.69**

- **Incremento** de USD **62 495.76** respecto al 2006, equivalente a un crecimiento de ventas del **37.0 %** y que en relación al crecimiento porcentual de las ventas del año 2005 con **42.91 %** es una baja de **5.91** puntos.
En el 2007 el promedio general de ventas mensuales fue de **19 282.30** dólares.

Cuadro 2.- Ventas Totales Guayaquil

| | GUAYAQUIL | | | |
|---|---|---|---|---|
| | 2004 | 2005 | 2006 | 2007 |
| ENERO | 6231.4 | 7099.83 | 10237.77 | 16055.15 |
| FEBRERO | 5389.85 | 5007.9 | 8566.61 | 10370.00 |
| MARZO | 8871.04 | 13328.95 | 9822.00 | 15025.00 |
| ABRIL | 12225.7 | 10685.12 | 7742.00 | 15025.00 |
| MAYO | 9248.68 | 9142.65 | 12214.22 | 16088.44 |
| JUNIO | 9724.12 | 6927.27 | 15850.00 | 15043.68 |
| JULIO | 7237.28 | 8841.31 | 16432.66 | 26918.94 |
| AGOSTO | 9543.41 | 7613.75 | 18041.09 | 26545.42 |
| SEPTIEMBRE | 14881.49 | 7014.1 | 19357.68 | 22601.02 |
| OCTUBRE | 7295.18 | 14548.8 | 19221.60 | 24053.93 |
| NOVIEMBRE | 10950.91 | 8336.56 | 15068.00 | 28059.84 |
| DICIEMBRE | 5733.07 | 6478.45 | 16338.06 | 15601.18 |
| TOTAL ANUAL | 107332.13 | 105024.69 | 168891.69 | 231387.60 |
| PROMEDIO ANUAL | 8944.34 | 8752.06 | 14074.31 | 19282.30 |

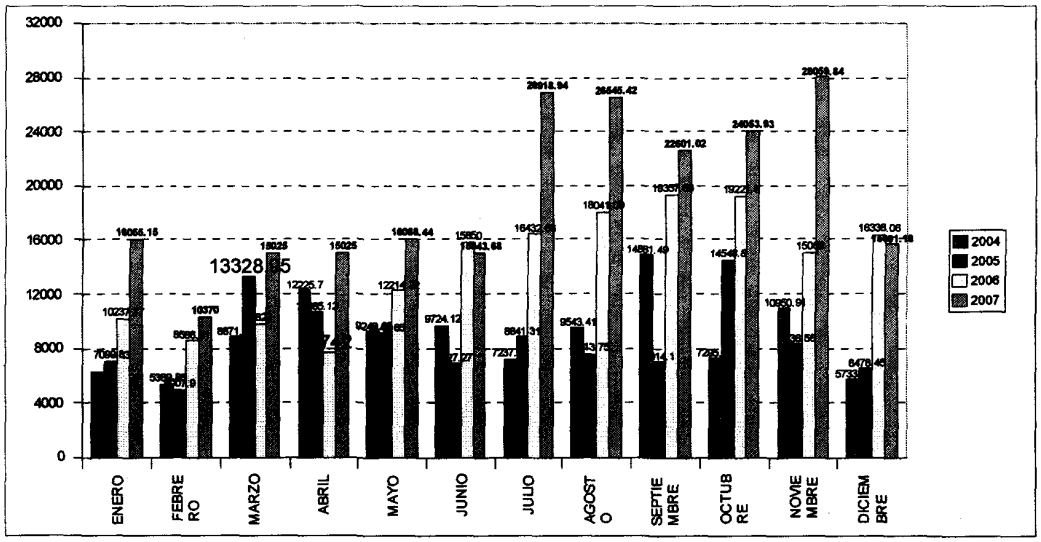



Grafico 2.- Ventas e índices de crecimiento 2004 a 2007 Guayaquil.

3.- *Resto del país*: 2007 USD **1 210 977.11** vs año 2006 USD **966300.63** y año 2005 USD **749 705.22**

- **Incremento** de USD **244 676.48** respecto al 2006, equivalente a un crecimiento de ventas del **25.32%.** Se destaca que el crecimiento del año 2006 fue de **28.89%** respecto a las ventas del año 2005.

La tendencia general de cálculo para el año 2008 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 217 043.21 hasta fin de año.

La proyección real de ventas hasta fin de año registra entonces un incremento real mínimo de 18 086.93 dólares/mes. Por tanto se aspira llegar a un total de ventas de 1 428 020.32 USD exceptuando la ciudad de Guayaquil en el 2008.

Cuadro 3.- Ventas generales incluida proyección 2008. País excepto Guayaquil.

| | PAIS EXCEPTO GUAYAQUIL | | | | |
|---|---|---|---|---|---|
| | 2004 | 2005 | 2006 | 2007 | 2008 |
| ENERO | 54782.38 | 46774.59 | 65865.49 | 101867.41 | 107408.97 |
| FEBRERO | 63950.85 | 48566.22 | 64666.34 | 101438.72 | 101796.47 |
| MARZO | 30053.39 | 41786.50 | 79542.28 | 115776.07 | 140520.52 |
| ABRIL | 45613.62 | 54752.50 | 62679.42 | 115776.07 | 124308.97 |
| MAYO | 41533.36 | 56104.74 | 80158.49 | 130933.09 | 150245.66 |
| JUNIO | 44361.29 | 76810.65 | 95395.79 | 97549.46 | 123066.71 |
| JULIO | 33605.54 | 57943.52 | 62995.67 | 91933.81 | 106628.88 |
| AGOSTO | 42197.20 | 93523.95 | 83897.84 | 107692.05 | 128542.37 |
| SEPTIEMBRE | 45585.83 | 72548.10 | 76386.02 | 65427.40 | 80827.50 |
| OCTUBRE | 44738.44 | 60753.41 | 120794.5 | 103324.43 | 141352.46 |
| NOVIEMBRE | 52731.45 | 78410.62 | 83053.14 | 101906.21 | 117067.06 |
| DICIEMBRE | 33060.86 | 61730.42 | 90865.65 | 77352.39 | 106254.79 |
| TOTAL ANUAL | 532214.21 | 749705.22 | 966300.63 | 1210977.11 | 1428020.32 |
| PROMEDIO ANUAL | 44351.18 | 62475.44 | 80525.05 | 100914.76 | 119001.69 |

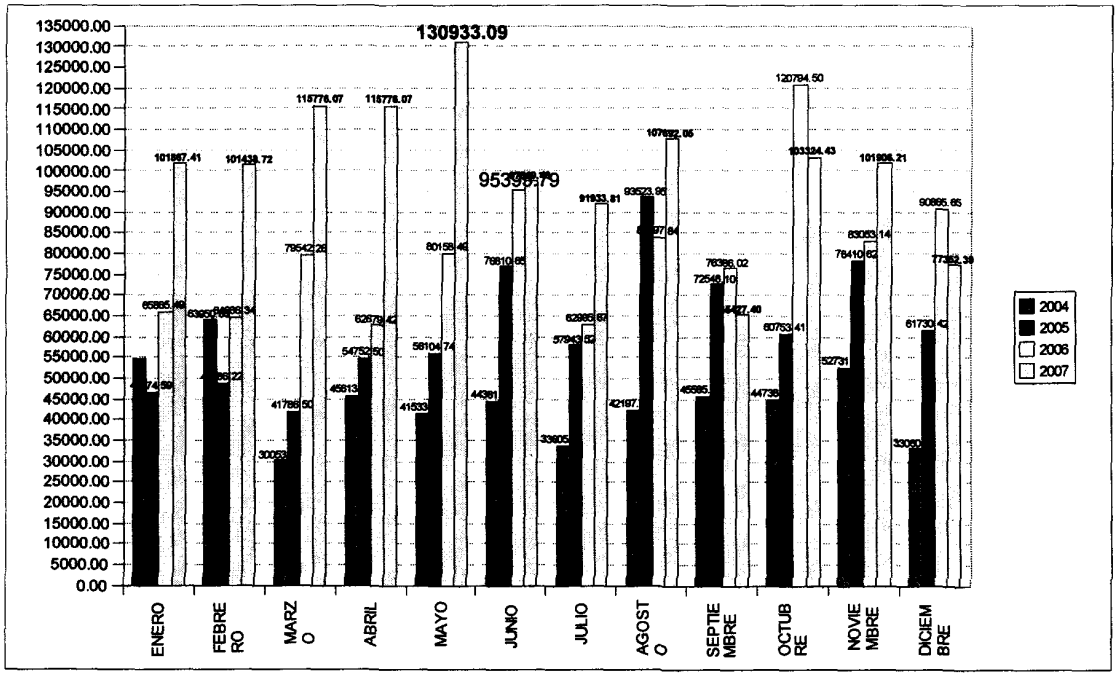



Grafico 3.- Ventas país excepto Guayaquil 2004 al 2007.

## CONCLUSIONES:

1.- Existe un incremento real de la empresa del 27.06%. en ventas respecto al año pasado, esto marca una venta total de 1 442 364.71 dólares, con un promedio mensual de 120 097.06 dólares, que bajo los parámetros de riesgo país y problemas político-sociales es excelente, a pesar de que el período evaluado es de 4 años. La proyección de crecimiento para el 2008 está basada en la función lineal con valores mensuales de 4 años consecutivos, cuya fx=26889x + 34572 con un r cuadrado de 0.994 y un punto promedio de ventas bajo, proyectado de 1 183 131.40 USD/año o 98 594.28 USD/mes. Valores correspondientes a puntos de equilibrio estadísticos calculados mensuales y anuales respectivamente.

2.- Para el resto del país excepto Guayaquil, las ventas tienen un incremento del 25.32% con un promedio mensual de ventas de 100 914.76 dólares, que es excelente.

3.- La proyección de venta a este año debe llegar a 1600 000 dólares americanos en el compendio general de la empresa, para considerar se mantenga la tendencia de crecimiento.

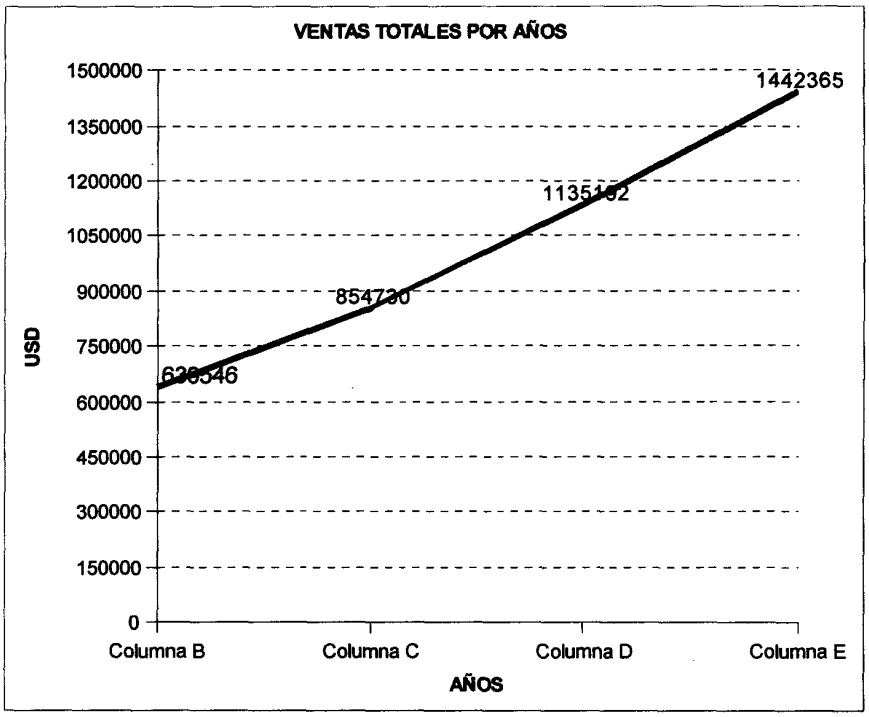



Grafico 4.- Tendencia real de ventas. Curva de crecimiento del 2004 al 2007

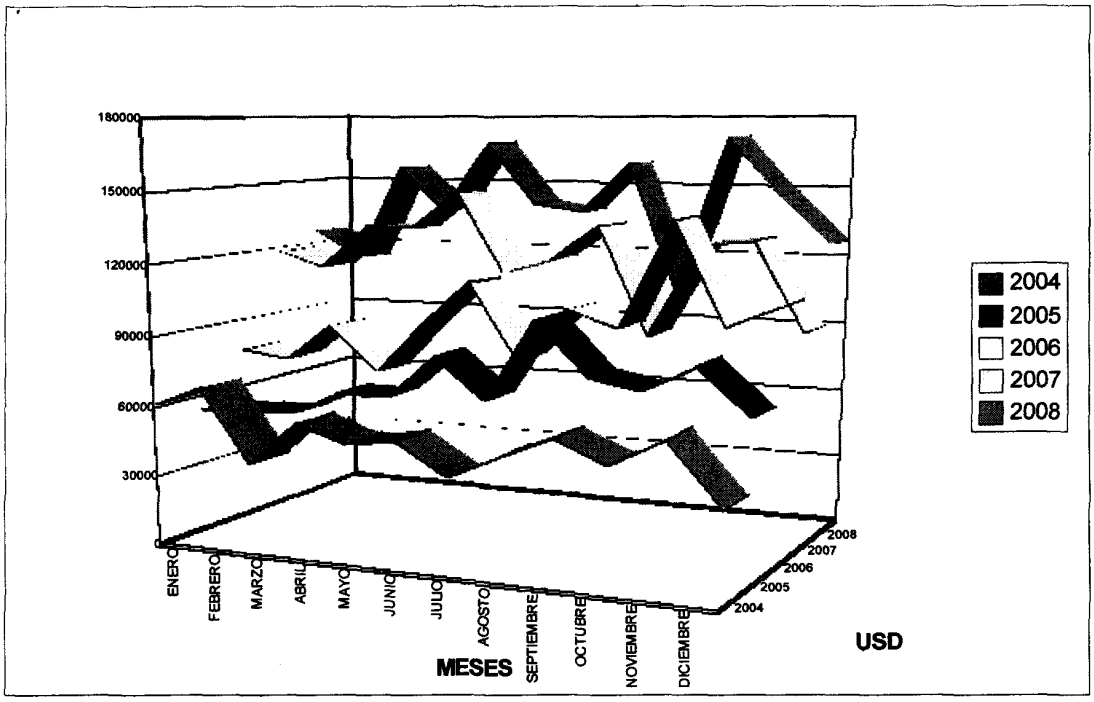



Gráfico 5.- Proyección gráfica de ventas año 2008 vs años anteriores.

**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.

5.- Visita e interacción con proveedores y posibles proveedores o clientes del exterior.

## 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

Durante este periodo nos centramos en la terminación de las nuevas oficinas y sala de capacitación de la empresa, cuyo objeto es el de brindar un mejor espacio de atención a

clientes y empleados, además de un área en la cual podamos dar capacitación permanente a nuestros clientes y quien la requiera, de acuerdo a las líneas que trabajamos. Adicionalmente a ello se han realizado mejoras en las áreas de producción de pintura y se implemento un proceso de producción más limpia en todos los procesos, lo que ha implicado una inversión inicial, la misma que se verá reflejada en el ahorro substancial de materias primas y energía. Cabe recalcar que existe el proyecto de comprar la línea de galvanizado para el periodo 2008, complementando así nuestras líneas de servicios.

Fue determinante en este año la creación de la empresa GALVAGESTOR CIA. Ltda. de la cual tenemos una participación del 14,28%, empresa que se dedicara al tratamiento de aguas residuales provenientes del sector galvánico con proyección a otros sectores.

## C). RESULTADOS FINANCIEROS

Los resultados obtenidos en este ejercicio son los siguientes:

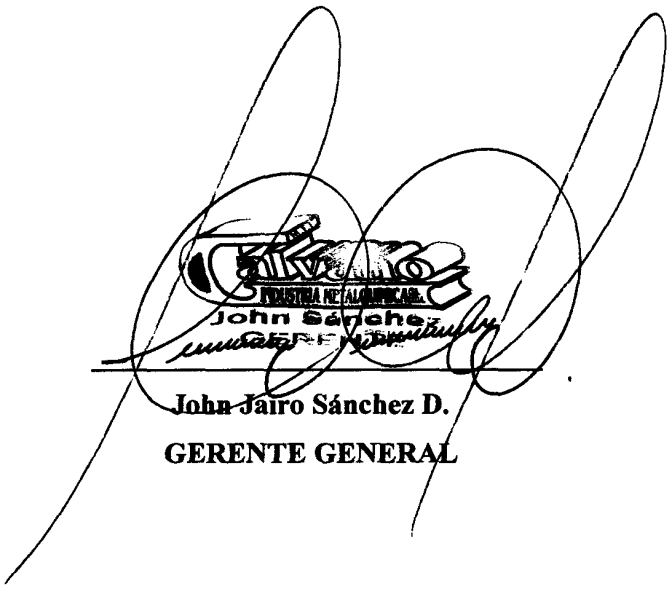
| | |
|---|---|
| Utilidad antes de impuestos y participación trabajadores. | $ 67.979,00 |
| Participación trabajadores (-). | $ 12.699,49 |
| Impuesto a la renta (-). | $ ( 876,90) |
| Reserva legal (-). | $ 1.864,43 |
| Utilidad neta. | $ 54.291,98 |

Como podemos observar en relación al ejercicio del 2006, tenemos un drástico descenso de las utilidades a pesar del crecimiento registrado, esto se encuentra justificado por la disminución del margen de rentabilidad al absorber el incremento de los costos de producción, además de los gastos adicionales de promoción y publicidad.

De acuerdo al estado actual de la compañía se recomienda la acumulación de utilidades a la cuenta de utilidades no distribuidas y en virtud de la liquides de la empresa efectuar el reparto.

C). PROPIEDAD INTELECTUAL

Debo informar que con respecto a las leyes vigentes de propiedad intelectual, el software tanto contable como aplicativo de nuestra red de sistemas y correos, cuenta con todas las licencias actualizadas, manteniéndonos de esta forma dentro de todos los argumentos exigidos en la misma ley.




**John Jairo Sánchez D.**
**GERENTE GENERAL**