13455

INFORME DE GERENCIA
CORRESPONDIENTE AL EJERCICIO CONTABLE
2008
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 2008 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 2008 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 refleja en el informe económico detallado. Esta se ve justificada por el decrecimiento económico que ha presentado el país durante el 2007, situación que puede afectar nuestro nivel de crecimiento para el siguiente ejercicio.

Con el objetivo 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 lo mas estable posible, a pesar de la tendencia de incrementos que se ha dado incluso a nivel internacional. Con respecto a la competencia presentada el año anterior, en el caso de Bycsa ha centrado su desarrollo con respecto a la linea de fosfatos la cual de todas formas ha bajado su presencia en el mercado representativamente, en el caso de Química Anders decidimos el empezar a manejar importaciones directas de materias primas dándonos mayor margen, haciéndonos así mas competitivos.

INTENDENCIA
20 ABR 2009
OPERADOR 6

Si bien es cierto el mercado colombiano ha presentado un freno en su desarrollo, aun sigue como una clara posibilidad para desarrollar nuevos mercados y crecer de esta forma nuestros volumen de ventas, para este efecto se realizaron viajes para mantenimiento y asesoría de nuestro cliente IMGALCOL, proyectando para el siguiente ejercicio realizar otros que ayuden a fortalecer este distribuidor. Adicionalmente se efectuaron viajes con el fin de mantener algunas representaciones y conseguir otras como es el caso de:

- Brasil: Visita a EPRRISTINTA con el fin de negociar los precios de abastecimiento y condiciones para el nuevo periodo.
- Estados Unidos: Visita a EPI en Wisconsin con el fin de negociar la distribución de una linea de aditivos y productos ecológicos para procesos galvánicos.
- Argentina: Visita a EPRIS Argentina, con el fin de buscar una alternativa a nuestro proveedor de pinturas en polvo de Brasil.

Otro de los aspectos que marcaron la tendencia de este ejercicio fue la ejecución de un programa de capacitación que duro 2 días en la ciudad de Guayaquil en un hotel de aquella ciudad, enfocado a clientes y prospectos de clientes, con el fin de brindarles a parte de una actualización de sus procesos, la oportunidad de conocer mas de nuestros productos y servicios, convirtiéndose también en una gran oportunidad para nosotros de promoción y futuras ventas.

A continuación se detalla el informe económico del 2008:

El valor real de ventas del 2008 respecto al 2007 cuadro 1, tuvo un incremento de 112 641,13 USD,

Cuadro 1.- Ventas Nacionales y Proyecciones 2009.

	PAÍS					
	2004	2005	2006	2007	2008	2009
ENERO	61013,78	53874,42	76103,26	117922,56	131624,62	141903,81
FEBRERO	69340,70	53574,12	73232,95	111808,72	109259,07	117791,63
MARZO	38924,43	55115,45	89364,28	130801,07	181482,80	195655,66
ABRIL	57839,32	65437,62	70421,42	130801,07	95508,50	102967,21
MAYO	50782,04	65247,39	92372,71	147021,53	109085,71	117604,73
JUNIO	54085,41	83737,92	111245,79	112593,14	118203,51	127434,59
JULIO	40842,82	66784,83	79428,33	118852,75	170627,30	183952,4
AGOSTO	51740,61	101137,70	101938,93	134237,47	105690,82	113944,72
SEPTIEMBRE	60467,32	79562,20	95743,70	88028,42	136449,15	147105,11
OCTUBRE	52033,62	75302,21	140016,10	127378,36	131162,82	141405,95
NOVIEMBRE	63682,36	86747,18	98121,14	129966,05	150373,55	162116,94
DICIEMBRE	38793,93	68208,87	107203,71	92953,57	115537,99	124560,9
TOTAL ANUAL	639546,34	854729,91	1135192,32	1442364,71	1555005,84	1676443,65
PROMEDIO ANUAL	53295,53	71227,49	94599,36	120197,06	129583,82	139703,64

112641,13 USD

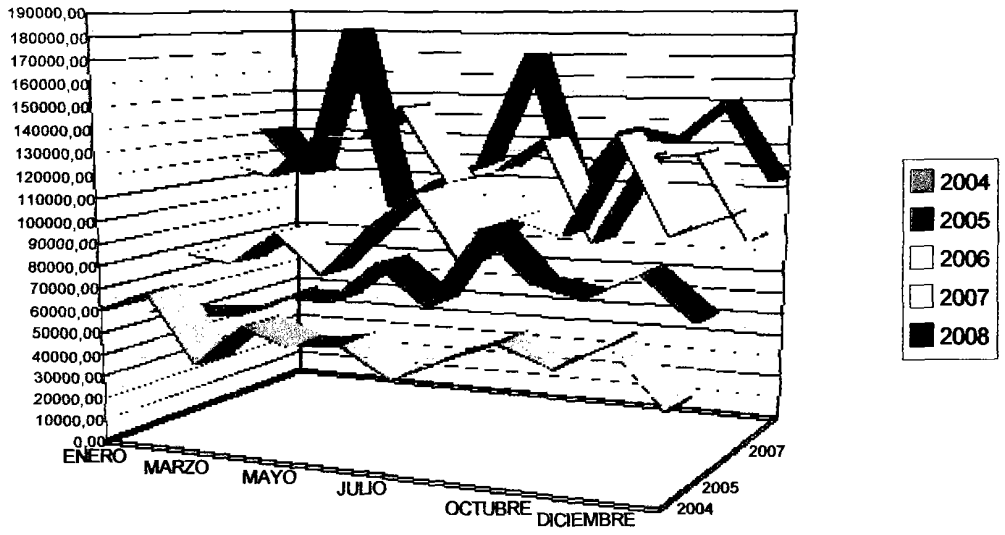
Crecimiento neto anual 7,81 0,08 POR CIENTO

Del análisis económico realizado con los datos mensuales registrados por concepto de ventas durante el año 2008 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 2005, 2006 y 2007 como punto comparativo, habiéndose obtenido los siguientes resultados:

1,- Ventas Totales registradas año 2008: 1 555 005,84 vs año 2007 con un total de 1 442 364,71 y con respecto al 2006 1 135 192,32.

- Incremento General de ventas año 2008 es: USD 112 641,13 equivalente a un Crecimiento neto anual del 7,81% respecto a las ventas del año 2007 con un crecimiento neto anual de 27,06% y al del 2006 con 32,81%. En relación al 2005, 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.

CUADRO 1.- Curva general de ventas Ind. Metalquímica Galvano Cía. Ltda. 2004, 2005, 2006, 2007 Y 2008



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

2.- Guayaquil 2008: USD 235 634,47 vs 2007 con USD 231 387,45

- Incremento de USD 4 247,02 respecto al 2007, equivalente a un crecimiento de ventas del 1,84% y que en relación del crecimiento porcentual de las ventas del año 2006 con 37,0% es una baja de 35,16% de puntos.
- En el 2008 el promedio general de ventas mensuales fue de 19 636,21.

Cuadro 2.- Ventas Totales Guayaquil.

	GUAYAQUIL				
	2004	2005	2006	2007	2008
ENERO	6231,4	7099,83	10237,77	16055,15	29679,61
FEBRERO	5389,85	5007,9	8566,61	10370,00	17976,53
MARZO	8871,04	13328,95	9822,00	15025,00	22824,39
ABRIL	12225,7	10685,12	7742,00	15025,00	16035,25
MAYO	9248,68	9142,65	12214,22	16088,44	19075,15
JUNIO	9724,12	6927,27	15850,00	15043,68	22548,80
JULIO	7237,28	8841,31	16432,66	26918,94	27661,95
AGOSTO	9543,41	7613,75	18041,09	26545,42	12356,08
SEPTIEMBRE	14881,49	7014,1	19357,68	22601,02	16598,27
OCTUBRE	7295,18	14548,8	19221,60	24053,93	21415,58
NOVIEMBRE	10950,91	8336,56	15068,00	28059,84	14397,51
DICIEMBRE	5733,07	6478,45	16338,06	15601,18	15065,35
TOTAL ANUAL	107332,13	105024,69	168891,69	231387,60	235634,47
PROMEDIO ANUAL	8944,34	8752,06	14074,31	19282,30	19636,21

Crecimiento neto anual

4246,87 USD
1,84 POR CIENTO

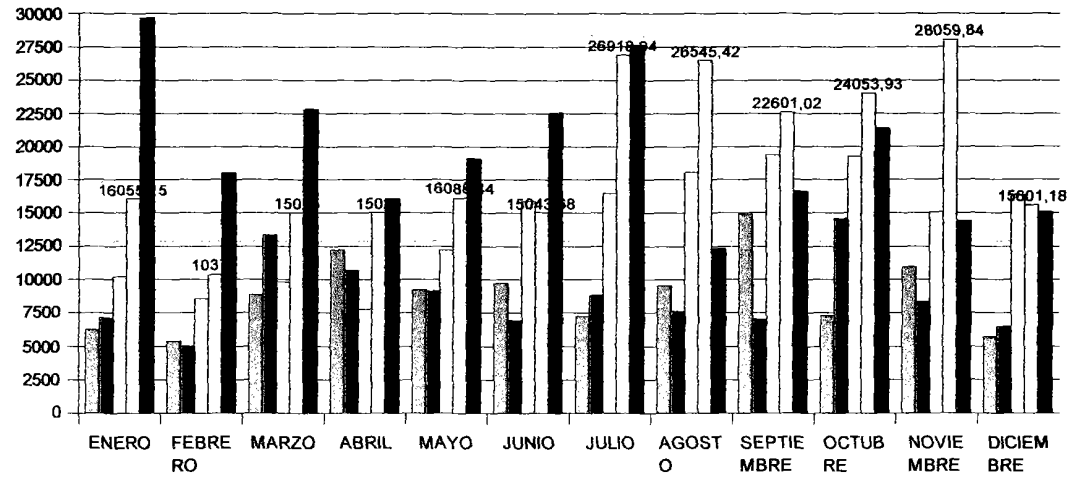


Gráfico 2.- Ventas e índices de crecimiento 2004 a 2008 Guayaquil.

3.- Resto del país: 2008 USD 1 319 371,37 vs año 2007 USD 1 210 977,11 equivalente a un crecimiento de ventas del 8,95%. Se destaca que el crecimiento del año 2007 fue del 25,32% respecto a las ventas del 2006.

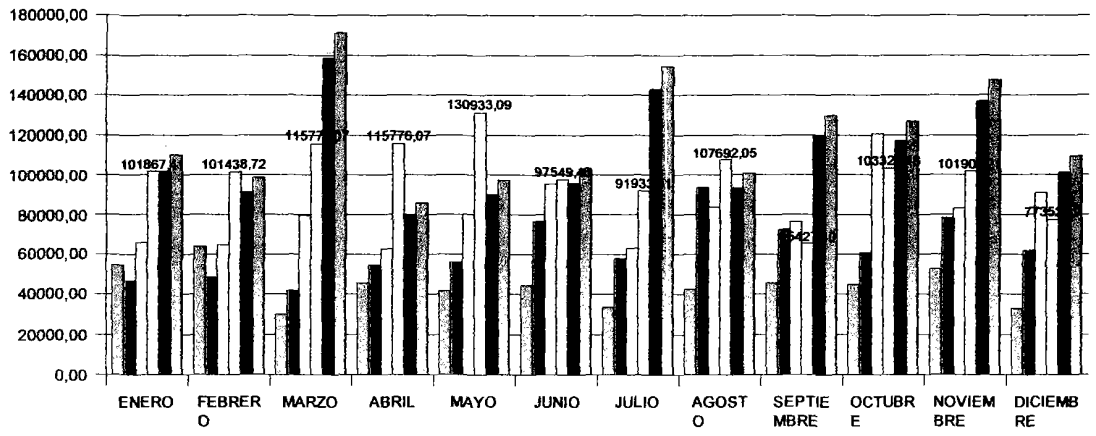
La proyección real de ventas hasta fin de año registra entonces un incremento real mínimo de 19 636,21 dólares/mes. Por tanto se aspira llegar a un total de ventas de 1 676 443,65 USD exceptuando la ciudad de Guayaquil en el 2009.

Cuadro 3.- Ventas Generales incluidas proyección 2009. País excepto Guayaquil

	PAIS EXCEPTO GUAYAQUIL					
	2004	2005	2006	2007	2008	2009
ENERO	54782,38	46774,59	65865,49	101867,41	101945,01	110100,61
FEBRERO	63950,85	48566,22	64666,34	101438,72	91282,54	98585,14
MARZO	30053,39	41786,50	79542,28	115776,07	158658,41	171351,08
ABRIL	45613,62	54752,50	62679,42	115776,07	79473,25	85831,11
MAYO	41533,36	56104,74	80158,49	130933,09	90010,56	97211,40
JUNIO	44361,29	76810,65	95395,79	97549,46	95654,71	103307,09
JULIO	33605,54	57943,52	62995,67	91933,81	142965,35	154402,58
AGOSTO	42197,20	93523,95	83897,84	107692,05	93334,74	100801,52
SEPTIEMBRE	45585,83	72548,10	76386,02	65427,40	119850,88	129438,95
OCTUBRE	44738,44	60753,41	120794,5	103324,43	117289,74	126672,92
NOVIEMBRE	52731,45	78410,62	83053,14	101906,21	136643,91	147575,42
DICIEMBRE	33060,86	61730,42	90865,65	77352,39	101238,78	109337,88
TOTAL ANUAL	532214,21	749705,22	966300,63	1210977,11	1328347,88	1434615,71
PROMEDIO ANUAL	44351,18	62475,44	80525,05	100914,76	110695,66	119551,31

117370,77 USD

Crecimiento neto anual 0,08 12,15 POR CIENTO



CONCLUSIONES:

1.- Existe un incremento real de la empresa del 7,81% en ventas respecto al año pasado, esto marca una venta total de 1 555 005,84 dólares, con un promedio mensual de 129 583,82 dólares, que bajo los parámetros de riesgo país y problemas políticos -sociales es excelente, a pesar de que el período evaluado es de 4 años. La proyección de crecimiento para el 2009 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 de 8,95% con un promedio mensual de ventas de 119 551,31 dólares que es satisfactorio.

3.- La proyección de venta a este año debe llegar a 1 700 000,00 dólares americanos en el compendio general de la empresa, para considerar se mantiene la tendencia de crecimiento.

Gráfico 4: Tendencia real de ventas. Curva de crecimiento del 2004 al 2008

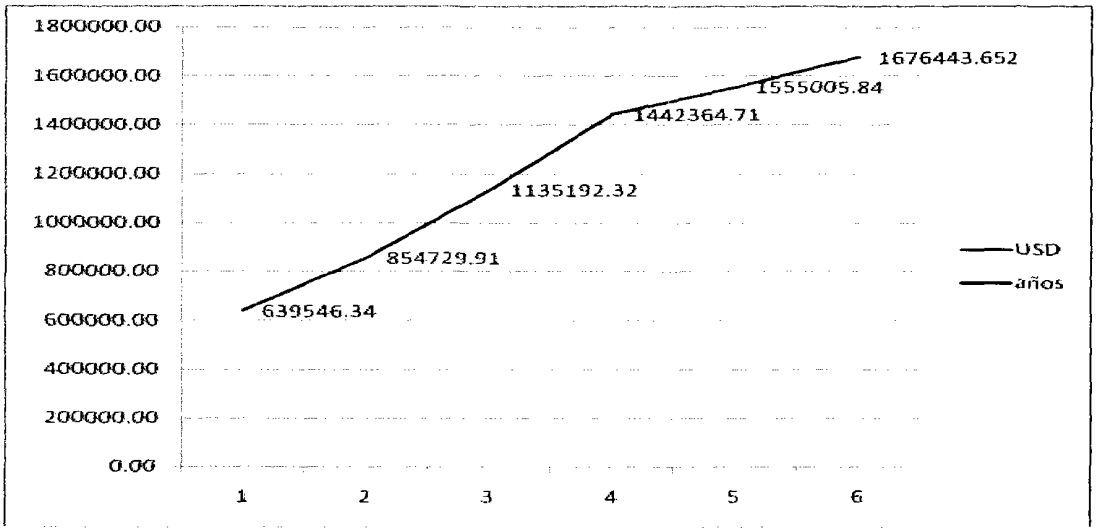
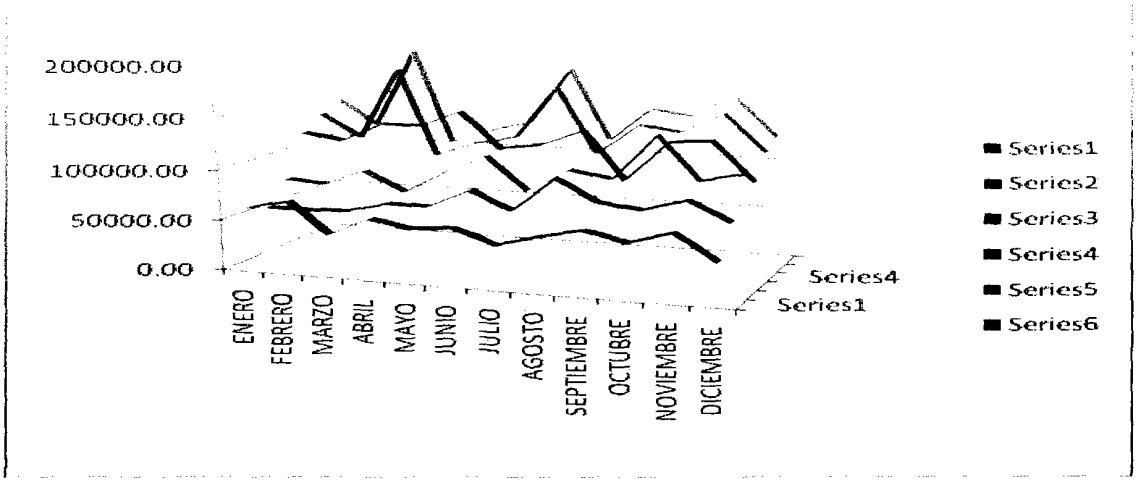


Gráfico 5: Proyección gráfica de ventas año 2009 vs años anteriores



RECOMENDACIONES:

1.- Es necesario efectuar para el siguiente periodo una reducción de costos de producción y gastos administrativos, considerando la coyuntura política y ademas la crisis que a nivel mundial se ve y que sobre todo se va a remarcar con mas fuerza. Así como la creación de fondos de ahorro y/o inversión.

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.- Visitas 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 ser analizadas periódicamente y se vayan modificando o consolidando en función de resultados.

2.- RESTO DEL PAIS.

- Continuar con la atención 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 del 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.

Con el fin de seguir con nuestra tendencia de crecimiento y las intenciones de tener mayor presencia en mercados internacionales hemos firmado un acuerdo con la Asociación de Empresarios del Norte, con el fin de entrar en un proyecto conjunto con el MIC para el año 2009, con el fin de obtener nuestra certificación ISO 9001:2008 esto implico el comenzar con algunas adecuaciones de nuestras plantas de producción, ademas que se efectuó el cambio definitivo de la planta de galvanizado al área destinada desde hace algún tiempo atrás, sistematizando el proceso.

En este año se comenzó con el funcionamiento y el trámite correspondiente para esto con la empresa GALVAGESTOR CIA Ltda. De la cual tenemos una participación del 14,28% empresa que se dedica al tratamiento de aguas residuales provenientes del sector galvánico con proyección a otros sectores.

C). RESULTADOS FINANCIEROS.

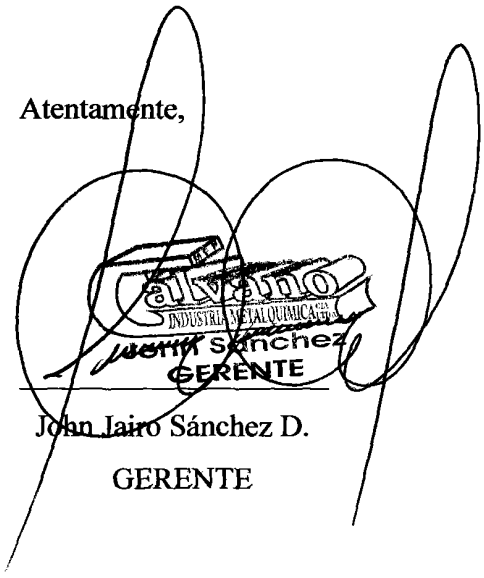
Los resultados obtenidos en este ejercicio son los siguientes:

Utilidad antes del impuesto y participación trabajadores.	$ 162 024,82
Participación trabajadores (-)	$ 24 303,72
Impuesto a la Renta (-)	$ 34 430,27
Reserva Legal (-)	$ 10 329,08
Utilidad Neta	$ 92 961,74

Como podemos observar en relación al ejercicio 2007, tenemos un incremento de las utilidades, esto se encuentra reflejado con el incremento justificado de las ventas y de margen de rentabilidad al aunque hemos tratado de 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.

Atentamente,



John Jairo Sánchez D.

GERENTE