

FERROCENTRO C. LTDA.

INFORME DE GERENCIA

2.019

1. GESTION ADMINISTRATIVA

Las actividades en esta área han sido las habituales, pues no se han desarrollado trascendentales acciones que demanden nuevos procedimientos acorde con los potenciales nuevos requerimientos.

Las circunstancias políticas siguen afectando marcadamente a las actividades mercantiles, pues lo positivo o negativo de las nuevas disposiciones, influyen positiva o negativamente en el devenir histórico de los acontecimientos, tanto más que nuestra actividad mercantil no puede aislarse a la realidad económica y política de los potenciales y reales consumidores de nuestros servicios, que deben seguir actualizándose con las cambiantes condiciones económicas y sociales.

Es lamentable tener que aceptar que las decisiones gubernamentales están casi siempre lejos de los intereses armónicos de los gobernados, que creemos no existen verdaderos programas de acción que propicien un desarrollo armónico y comparativo de todos los sectores anhelantes de progreso y bienestar.

2. GESTION OPERATIVA

En esta área, se han multiplicado los inconvenientes, especialmente en lo que tiene que ver con la provisión de Inventarios en tiempo, en características, en dimensiones y en precios. Es que lamentablemente, el mercado de Proveedores, se ha contraído, en número, disponibilidad y bondades de sus productos ofertados. Muchas empresas, han dejado de importar y han dejado el mercado, o en muchos casos, han reducido substancialmente la gama de sus inventarios. Por citar un nombre, SUPRINSA, otrora una de las más completas abastecedoras de pernos, tornillos y demás productos inherentes al área ferretera, ha disminuido desproporcionadamente su oferta, hasta llegar a límites menos que medianos. TOPESA, una fábrica de pernos y tornillos, situada en la ciudad de Quito, ha rebajado substancialmente su producción, en cantidad y características, debido, según se justifica, a la carencia de materia prima, originada por el elevado costo de la misma en el mercado proveedor, lo que obliga a seleccionar la fabricación, para evitar el estancamiento de Inventarios, que lamentablemente no son similares a los requerimientos de nuestros clientes. Como estos, hay otros muchos casos, que han desembocado en la imposibilidad de seguir atendiendo, con la oportunidad requerida, las necesidades considerables, de sectores tradicionalmente identificados con nuestros servicios.

Complementariamente, hay que señalar que, las ventas en el presente ejercicio, se han reducido en un 16.21 % lo que ha incidido en el resultado del ejercicio, pese a que los gastos operativos disminuyeron en un 27.37 %.

3. ANÁLISIS FINANCIERO

a) LIQUIDEZ: 26.27

En virtud de que los pasivos de la compañía han decrecido en un 23.35 %, nuestro índice de liquidez es altamente positivo, máxime que apenas el 41.37 % del total de las obligaciones de la empresa corresponden a Proveedores y sus valores serán cancelados en la próxima quincena. La política de la empresa, vigente desde hace algunos años, de realizar las compras prácticamente al contado, permite disfrutar de solvencia permanente e ilimitada, con las ventajas que esta característica genera en el mercado proveedor.

b) ENDEUDAMIENTO: 3.9

La relación Pasivo/ Patrimonio, es otro indicador de la solvencia económica de la empresa, que ha sido estimulada con la decisión periódica de los socios, de incrementar las Cuentas Patrimoniales, con las utilidades repartibles anuales obtenidas por la compañía. Consecuentemente, nuestro Patrimonio ha experimentado un nuevo incremento en el presente periodo.

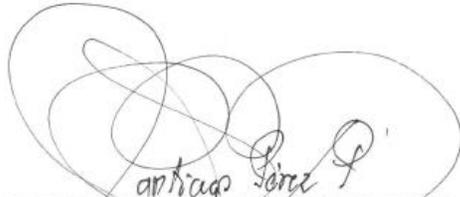
c) RENTABILIDAD: 2.46

La rentabilidad sigue siendo poco alentadora. La disminución de las ventas por las poco auspiciosas políticas del gobierno de turno, que han desembocado en el cierre de algunos talleres de producción y fabricación, han sido determinantes en el presente ejercicio. No se nota en los organismos gubernamentales, verdaderos programas de desarrollo comunitario, que permitan augurar mejores días para el país.

4. RECOMENDACIONES A LA JUNTA DE SOCIOS:

- 4.1. Se siga sacrificando los intereses de los asociados, para propiciar el incremento patrimonial de la compañía, postergando la distribución de utilidades;
- 4.2. Se siga alentando la posibilidad de instalar sucursales en la ciudad y provincia, y
- 4.3. Se defina el sistema de computación a instalar en la compañía.

Ambato, 31 de marzo del 2.020



GERENTE
ING. SANTIAGO PÉREZ P.

