

**INFORME DE GERENCIA, PRESENTADO A LA JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS DE TORNILLOS, PERNOS Y TUERCAS, TOPESA S.A., DEL EJERCICIO ECONOMICO 2006.**

Cumpliendo con las disposiciones estatutarias y legales, presento mi informe, a ustedes señores accionistas, como Gerente General de la empresa Tornillos, Pernos y Tuercas, TOPESA S.A.

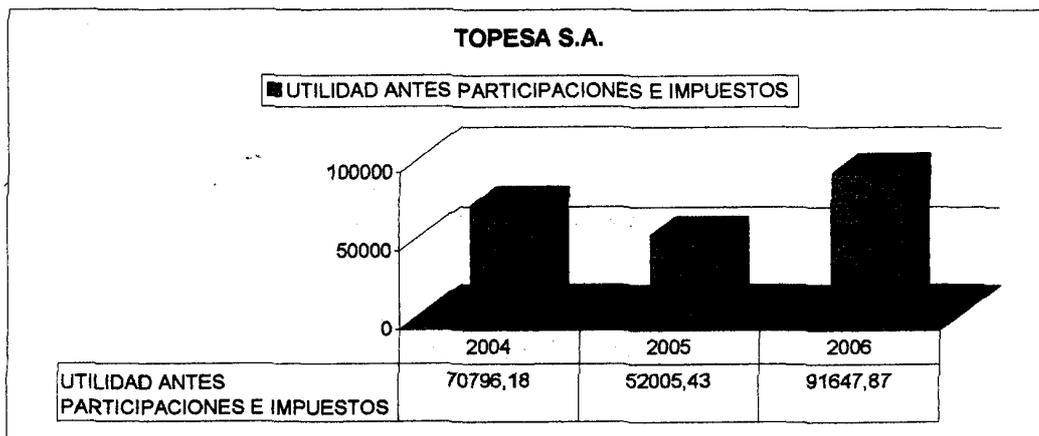
**ANTECEDENTES**

La economía ecuatoriana presentó una relativa estabilidad durante el 2006. Los índices macroeconómicos muestran una inflación creciente, que no sobrepasó la barrera del 3%, llegando, al fin del año, al 2,87%. El crecimiento del PIB llegó al 4,5%, en el tercer trimestre y el desempleo descendió al 9,03% a finales de año, de 10,58% en enero del 2006. Todo esto a pesar de haber sido un año de elecciones de dignidades nacionales y de la falta de liderazgo del Dr. Alfredo Palacio y de sus ministros, tanto en el ámbito económico como el político.

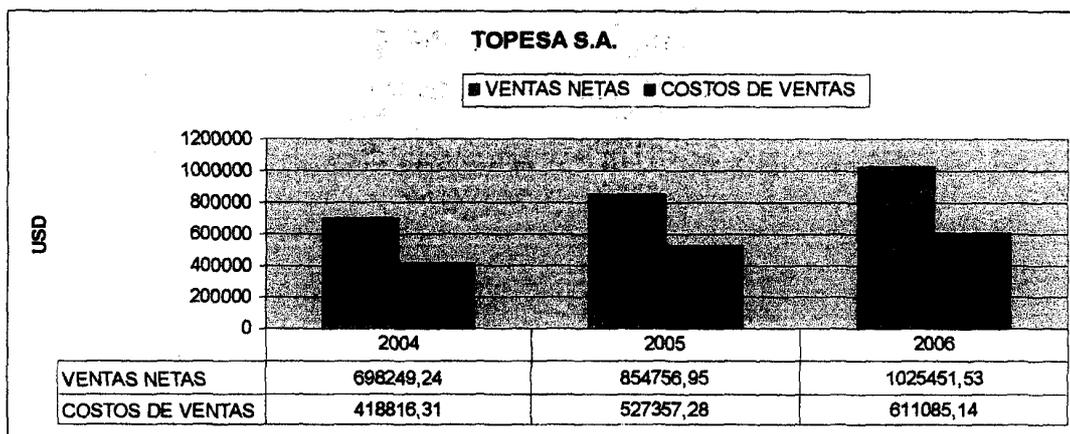
El 26 de noviembre pasado, el país eligió al economista Rafael Correa como Presidente Constitucional para el período 2007 – 2011 con una votación del 57% del electorado, que puso sus esperanzas de cambio en esta tendencia. Lastimosamente la falta de conocimiento de las políticas a implementarse por el nuevo gobierno, al igual que la desconfianza que éste ha generado en el ámbito empresarial y comercial debido a sus continuos acercamientos a los gobiernos izquierdistas de Bolivia y Venezuela, generaron un decrecimiento del ritmo de las ventas y la falta de nuevas inversiones a finales del 2006 y durante el presente año.

**RENTABILIDAD DEL EJERCICIO**

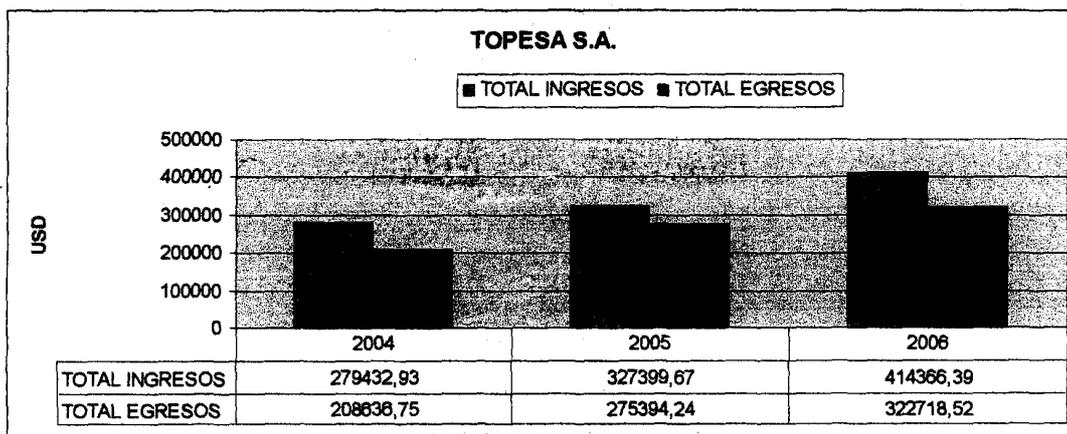
En el 2006, TOPESA cumplió con la meta de superar el millón de dólares en ventas, esto acompañado del crecimiento del margen en ventas, trajo como resultado utilidades, antes de participación e impuestos, que superaron los 91 mil dólares, es decir 40 mil dólares más que el año precedente. El rendimiento del patrimonio fue del 9,35% frente al 5,58% del año 2005.



A pesar del incremento en las ventas en un 20%, el saldo de cuentas de clientes apenas se ve aumentado en el 1%, el período medio de cobro decrece en siete días, llegando a 41 días, esto se debe, en gran parte, al control que la administración mantiene sobre los vendedores y a que se ha implementado un sistema de autorización de créditos basándose en el cumplimiento de los créditos anteriores y al análisis de los nuevos clientes a través de una central de riesgo.

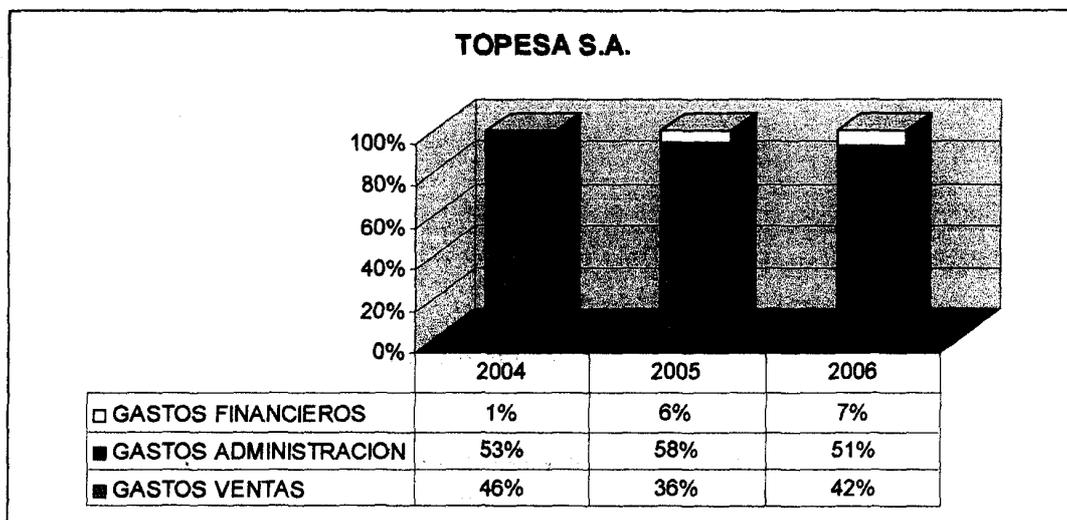


Manteniendo la política de reducción de costos, con lotes de producción más grandes y la racionalización del uso de insumos, nos hemos visto en la necesidad de realizar importaciones periódicas de materia prima y matricería, al igual que mantener en nuestras bodegas suficiente producto terminado para satisfacer la demanda de nuestros clientes en el menor tiempo posible, por esto, el activo realizable, es decir los inventarios que se mantienen en la empresa, han tenido un crecimiento nominal de 150 mil dólares, pero proporcionalmente a las ventas, apenas ha crecido en 4%. Cabe indicar que a finales de diciembre habíamos recibido una importación de materia prima, la misma que fue procesada a inicios del presente año.



Durante el período analizado, los gastos operacionales se incrementaron en un 17%, sin embargo, si tomamos en cuenta este crecimiento con relación a las ventas mantienen la misma proporción de los años anteriores (30%), los gastos de ventas, que son los que más se incrementan (38%), se ven afectados por los gastos generados por la bodega norte, en su primer año de funcionamiento, los sueldos y gastos conexos, que en su mayoría se basan en comisiones de venta y cobro y están en directa relación con las ventas y los gastos de publicidad y propaganda, en los que a más de las publicaciones en revistas especializadas están incluidos los costos de participación en la Feria de la Construcción, organizada por la Cámara de la Construcción de Pichincha, que ya nos ha dado muy buenos resultados en años anteriores.

Los gastos de administración tienen un crecimiento del 5%, principalmente debido al impacto que tiene el incremento de sueldos y gastos conexos, producto de las ventas del periodo.



Los gastos financieros tienen un crecimiento del 46% con relación al año anterior, esto se debe al pago de los intereses generados por los préstamos recibidos del sistema financiero. En cuanto a estos, la empresa ha cumplido con el pago puntual de todas sus obligaciones, quedando un saldo a largo plazo de 69.037 dólares y a corto plazo por 145.588 dólares.

En el 2006 se produjo el retiro voluntario de una empleada de bodega, la cual se acogió a los beneficios de la jubilación, por lo que las reservas para este fin se vieron disminuidas en la cantidad de cinco mil dólares. Debido a que estas reservas deben mantener un fondo que garantice el cumplimiento de las obligaciones patronales con relación a la jubilación de los empleados y debido a que el número de empleados que superan los 25 años de servicio en la empresa es cada vez mayor, se vió la necesidad de incrementar la provisión para la jubilación patronal en 21.101 dólares, quedando esta en un monto de 70 mil dólares.

## **DESTINO DE LAS UTILIDADES**

Como consecuencia de las actividades realizadas en el año en análisis, los resultados obtenidos, luego de la participación del 15% a los trabajadores, sumados los gastos no deducibles y restada la amortización de pérdidas anteriores, tenemos una base para el impuesto a la renta de 76.918 dólares. Es mi deber como administrador de la empresa, sugerir a ustedes señores accionistas que nos acogamos a la reducción del 10% de la tarifa del impuesto a la renta, destinando los resultados del presente ejercicio a aumento de capital. Sin embargo, de la misma forma que he propuesto en años anteriores, para mantener un estímulo a la inversión, sugiero que se distribuya el equivalente al 5% del capital pagado, es decir 22.500 dólares, de las utilidades no distribuidas de años anteriores. De igual manera, una vez que se ha amortizado en su totalidad la pérdida generada en el año 2003, solicito a ustedes se autorice a la administración para que utilice la reserva legal para absorber dicha pérdida dejando un balance más presentable.

En cuanto al aumento de capital, es pretensión del directorio y la administración, que se utilice los fondos del préstamo emergente, realizado por los señores accionistas a la empresa y que nos serviría como un gran aporte para la consolidación del desarrollo de nuestra empresa, es necesario tener su aprobación para que esta cuenta del pasivo, pase a formar parte del capital y también para que se utilice los 126 mil dólares de aportes a futuras capitalizaciones. Pido a ustedes que autoricen para que la administración junto con el directorio realice los cálculos necesarios para que el aumento mantenga la proporcionalidad y se haga por un monto divisible para el número de acciones emitidas. Para realizar este aumento, la administración ha contratado al estudio jurídico del Dr. Mario Paz y Miño, quien se ha comprometido en entregar este trámite dentro del plazo previsto por la Ley.

## **ACTIVIDADES CUMPLIDAS**

A inicios de año, recibimos la primera máquina conformadora adquirida a la empresa Sheen Tzar de Taiwan, en junio y agosto se recibió 4 prensas cabeceadoras más y 1 roscadora. Igualmente en este año se hizo reparaciones de importancia a la maquinaria existente: se importó un cigüeñal original para una máquina National y de Argentina una retorta para el horno rotativo Thermax. Además se adquirió la tercera camioneta Fiat Fiorino y se reparó una camioneta Datsun 1200 de ventas. Todo esto gracias a la utilización de los créditos obtenidos y al movimiento del negocio.

La oficina bodega norte, entró en funcionamiento en el mes de diciembre del 2005, pero recién en enero del 2006 inicia sus ventas. Durante el año, este punto de atención al cliente ha facturado más de 75 mil dólares, cumpliendo con las expectativas con la que fue creada. Cada vez más se acercan los clientes en busca de atención ágil y más a la mano.

En relación con el abastecimiento de materia prima, se han realizado importaciones periódicas bimensuales o trimestrales, que nos ha permitido tener suficiente material para cumplir con las ventas de producto terminado. Debido a la gran demanda internacional del acero, en los últimos meses del 2006 y en el presente año, el precio de la materia prima se ha visto en aumento y se ha tornado escasa en ciertos momentos, debiendo utilizar materia prima nacional para los productos en los que se puede hacerlo.

También durante el periodo se ha implementado un nuevo sistema de inventarios, facturación y contable, para el cual fue necesario hacer inversión en nuevos equipos de computación que soporten este sistema.

### **REQUERIMIENTOS FUTUROS**

Dentro de la planificación para el presente año, se requiere de nueva inversión. Siempre nos encontramos con cuellos de botella que nos dificultan el desarrollo de la producción y despacho de nuestros productos. Así, para el taller de mecánica se tiene planificado adquirir un torno CNC que automatice la elaboración de partes y piezas de uso recurrente dentro de producción y nos elimine en parte la dependencia de personal especializado cada vez más escaso y más costoso.

Dentro de la planta de galvanizado, esta en estudio el cambio de proceso de baño, pasando del ácido cianurado, al básico sin cianuro, este sistema a más de utilizar químicos menos nocivos al medio ambiente, promete mejoras en costos y tiempos de producción. La inversión inicial supera los 15 mil dólares, pero su costo operacional es menor.

En el departamento de empaque, este proceso se lo realiza de manera manual y con balanzas contadoras que, con los años, se han vuelto menos precisas, por lo que es necesario invertir en este departamento, dotándolo de nuevas contadoras digitales. Así mismo, estamos buscando máquinas empacadoras que se acoplen a nuestras necesidades. Para una mejor y más ágil atención a los despachos es necesario mejorar y aumentar el espacio físico de las bodegas, tanto en la planta como en la bodega del norte. Para esto estamos en proceso de elaboración de nuevas estanterías que nos ayudarán con este objetivo.

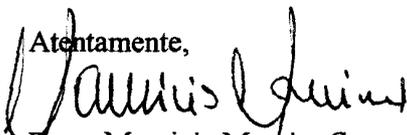
Dentro del proceso de cambio del sistema administrativo contable, es necesario adquirir dos puntos de usuario más con sus respectivos equipos, para esto se han recibido las cotizaciones y será necesario adquirirlas en el menor tiempo posible.

### **CONCLUSIÓN**

El 2006, ha sido un año de crecimiento para TOPESA, en el que se ha cumplido con muchas expectativas para el futuro y que nos impone mejorar cada día más junto con el apoyo de ustedes señores accionistas.

Quiero dejar constancia de mi agradecimiento economista Franklin Paredes, Presidente de la empresa y a los miembros del Directorio, que han sido los monitores de las políticas seguidas para alcanzar los objetivos planteados y a todo el personal de la empresa, que ha colaborado con su esfuerzo y dedicación diaria para la obtención de estos resultados.

Atentamente,



Econ. Mauricio Moreira C.  
GERENTE GENERAL

