



15626

INFORME DE GERENCIA GENERAL A LA JUNTA GENERAL ORDINARIA DE SOCIOS DE INDUSTRIAL MERCANTIL ITMA-T CIA LTDA DE MARZO DEL 2007

Señores Socios:

Someto a su consideración el siguiente informe que cubre el desarrollo de negocios de la empresa, correspondiente al periodo Enero 1ro a Diciembre 31 del 2006.

1.- REPRESENTACIONES.-

En razón de que en el proceso de la Invitación a Ofertar emitida por Petroindustrial No 01-PIN-CQ-2004, el contrato fue adjudicado a firma y producto de competidor de nuestra representada, el ingreso por esta actividad en el periodo económico 2006 significó solamente un 2.46% de los ingresos operacionales del periodo, manteniendo en esencia el mismo nivel y montos que en el 2005.

2.- COMERCIALIZACION DE PRODUCTOS GOURMET PARA EL MERCADO NACIONAL.

Palmito y otros.- Sobre el total de los ingresos en el 2006, la participación de este rubro para el mercado nacional fue de 1.16 % con incremento respecto al 2005 del 77 %, sin embargo de lo cual el monto no es significativo. Cabe destacar que en el periodo en análisis, no se efectuó exportación de palmito, lo cual incidió en una importante disminución de las ventas / ingresos totales al comparar con el 2005.

En el periodo 2006, en ejercicio del plan de diversificación / incremento de la oferta de productos al mercado gourmet, de por sí limitado, cabe destacar en lo positivo la incorporación en esta cartera de almendras de diversas nueces que llegaron a significar un 14.76% de la totalidad de ingresos y que coloca a este rubro en el segundo lugar de importancia en ventas.

Nuez de Macadamia. Constituyó un 69.5 % de los ingresos totales en el 2005 y en el 2006 la participación llegó al 77.6 %, pero en volumen se observa una reducción del 12 % en relación a las ventas en el 2005 lo que se explica por la reducción global de ingresos del 2006. Parcialmente esta situación obedece a la presencia de competencia en el mercado, circunstancia que siendo positiva conceptualmente, en la práctica y caso específico en lo local, la calidad comparativa deja que desear en ese sector, siendo atribuible posiblemente a los procesos en el beneficiado y/o manufactura de productos finales lo que les permite, aparentemente, ofrecer sus productos a menor precio. Este efecto se nota en lo global y, particularmente en las ventas de nuez con chocolate que acusa una reducción en ventas del 16% en el 2006, frente al 2005.

4.- ANALISIS ECONOMICO.- Se reporta para el periodo 2006 la misma tendencia del 2005 en los ingresos operacionales de la empresa, con una reducción en el 2006 frente al 2005 del 21 %. Cabe entonces mantener la misma política adoptada por la administración en el sentido de hacer frente a esta situación imprimiendo una verdadera economía de guerra, vía reducción de costos y gastos mediante la calificación y priorización de los mismos que será observada y reforzada en todos los estamentos operacionales y administrativos, iniciándolo con esta Gerencia General.

Los costos de producción y de ventas se redujeron un 24 % en el 2006, comparado con aquellos del 2005.

La evolución de los gastos operacionales en el 2006 denotan una reducción del 10% comparándolos con el 2005, año en el que esta reducción fue de mayor importancia, al haber significado un 27 % menos que el año previo 2004.

En los gastos de comercialización se ha logrado en el año 2006 una reducción del 28% global frente al año 2005. Únicamente el componente de servicios generales acusa en ese contexto un incremento porcentual importante del 41 en comparación con el 2005, aunque el monto en sí, no impacta en mayor medida en el resultado.

Los gastos administrativos el 2006 acusan un incremento global del 8% en el año 2006 en comparación con el 2005, en lo cual el componente de gastos generales representa el 60% parcial de incremento, a lo que se suma los gastos por representaciones que aumenta en el 8% respecto al 2005.

5.- ANALISIS FINANCIERO.- En las razones de Liquidez se genera una discreta mejor posición que en el 2004, en buena parte debido a la reducción en el pasivo corriente; así:

Índice de Liquidez Corriente.- Acusa un importante incremento de 1.95 puntos en relación al 2005, llegando a un valor de 3.14 veces en el 2006. Si bien se reduce el activo corriente en la relación, existe una mayor reducción proporcional en el pasivo corriente o exigible a corto plazo.

Prueba Acida.- Se establece un incremento de 0.86 puntos en comparación con el 2005, llegando a un valor de 2.21 veces en el 2006.

Solvencia.- Un 3.28 de relación entre Activo y Pasivo Totales es muy positivo en la posición financiera de la empresa, debido en especial a que se ha cumplido responsablemente con los compromisos de pago de los rubros operativos. Sin embargo, debe mencionarse que la empresa mantiene cuentas para con sus socios por concepto de utilidades no distribuidas en un nivel importante.

Rentabilidad Bruta.- Se incrementa en un 2.99 % respecto al 2005, llegando a 30.38% el 2006.

Rentabilidad Operacional.- Corresponde al 4.52% en el 2006. Sufre un descenso en un 0.57 % frente al 2005, debido a la importante reducción en el volumen de ventas entre los dos periodos

Rentabilidad al Patrimonio.- Se produce una importante reducción del 48.03 % con respecto al 2005, llegando el 2006 a 13.11%.

Los índices financieros demuestran que la empresa en el 2006, a pesar de los efectos negativos en la estructura de ingresos en relación al 2005, mantiene una posición saludable desde los puntos de vista económicos y financieros. Sin embargo, al tratarse de una tendencia repetitiva con lo sucedido el periodo anterior demuestra que el mayor efecto logrado se encuentra en el sector del control de costos y de gasto, gracias a las medidas importantes de austeridad que se tomaron. Sin embargo, se advierte que además de que estas medidas habrán de ser ajustadas en todo lo posible como necesaria medida y política corporativa, se hace necesario trabajar muy fuertemente en el lado de generar ingresos adicionales con márgenes razonables que contribuyan al resultado.

5.- CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES:

1.- En cumplimiento de suposiciones legales en curso, se hace necesario ajustar nuestro capital social al menos a los US\$ 5.000,00. En tal sentido, propongo incrementar el capital social de la empresa a US\$ 8.000,00 para lo cual se tomaría los recursos provenientes de las reservas Legal y de Capital, en su totalidad, al 31.12.2006 y de las utilidades no distribuidas de ejercicios anteriores, en lo que corresponda hasta llegar a la suma propuesta.

Cabe repetir, por segunda oportunidad, las recomendaciones que expresé en el informe de Gerencia General a la Junta Ordinaria del año 2004 *"Es necesario mantener la cultura de calificación del gasto, de priorización de actividades y de ampliación de las líneas de negocio que generen valor agregado"*. *Me comprometo formalmente ante la Junta General Ordinaria a cumplirlo en el periodo 2007.*

2.- En consideración a disposiciones legales de próxima implementación, la empresa deberá incrementar su capital social por lo menos a US\$ 5.000, particular que corresponde a la Junta General de Socios definir en la Junta Ordinaria que conocerá el presente informe y que constará en la respectiva Agenda.

Muy Atentamente,



Matthias Tapernoux Amacher
GERENTE GENERAL

Industrial Mercantil Itma-T Cía Ltda

Quito, Marzo 9 del 2007.