

INFORME DE GERENCIA DE SUELA Y CUERO 999 C. LTDA. DEL EJERCICIO ECONOMICO 2005

Igual que en años anteriores, me permito presentar a ustedes señores socios, el Informe de Gerencia sobre la gestión Económica Financiera correspondiente al ejercicio económico desde el 1ro. de Enero al 31 de Diciembre del 2005, acatando las disposiciones estatutarias de la empresa y de la ley de Superintendencia de Compañías.

1.- CUMPLIMIENTO DE METAS Y OBJETIVOS:

- A) Recuperación ágil de cartera de clientes, dentro de un plazo no mayor de 90 días, de tal manera que la empresa logre cumplir oportunamente las obligaciones con sus Proveedores dentro de los plazos acordados.

Realmente para el cumplimiento de esta meta, durante todo el año se presionó a nuestros clientes los pagos de sus factura, hemos disminuido los plazos pero también se ha tenido que sacrificar el precio de venta de nuestro producto estrella (Cuirextan B33) de tal manera que la diferencia con la competencia dentro del mercado no sea drástica.

Si nosotros tomamos el promedio días de crédito por nuestras ventas, tenemos:

Anual	147 días (ventas de Enero a Diciembre)
Semestral	109 días (ventas de Junio a Diciembre)
Trimestral	95 días (ventas de Octubre a Diciembre)

Como ustedes señores socios observarán a sido necesario ir bajando de manera paulatina, y casi hemos logrado el objetivo, tenemos apenas cinco días de diferencia.

Con relación al pago de nuestros PROVEEDORES, tenemos un promedio de 149 días, lo cual significa que durante el año aún no

hemos logrado pagar a su debido vencimiento, pero si hemos conseguido bajar de 184 días o sea 35 días menos de mora.

B) Investigar la verdad sobre nuestra situación con AMERICAN CHEMICAL.

En nuestro viaje a Uruguay en el mes de Mayo, logramos tener una visión clara sobre este tema, y podemos confirmar que la producción de American Chemical no cubre la demanda de los diversos países, sobre todo debido a su apertura al mercado Asiático quienes se han convertido en sus mejores clientes por volumen y condiciones de pago anticipado.

Además por el incremento en la demanda del Sulfato de Cromo y la escasez de la materia prima para su fabricación, el BICROMATO DE POTASIO, las empresas proveedoras de American Chemical han cambiado los precios y condiciones de pago, siendo esto dos factores fundamentales, para que no podamos ser atendidos con la prontitud de años anteriores y que nuestros Representados mantengan su tolerancia en los atrasos de Pago.

Además en el mes de Diciembre viajé con César Gabriel, por invitación de esta firma para las personas mencionadas, para el "ENCUENTRO LATINOAMERICANO DE SUS REPRESENTANTES", para esta ocasión cada país preparó su conferencia para dar a conocer la realidad de su mercado y se realizaron trabajos en equipo en los cuales pudimos descubrir que todos tenemos los mismos problemas, y coincidimos que los productos son de excelente calidad, reconocidos como los mejores a nivel mundial pero desgraciadamente algunos de éstos su precios supera a la competencia, especialmente en el CUIREXTAN B33 por último las entrevistas individuales en que conocemos que ningún Representante consiguió flexibilidad en precio y/o pago.

2.- ASPECTOS LEGALES:

Durante este ejercicio, no se llevó a cabo ninguna gestión que amerite un trámite legal.

3.- ASPECTOS OPERACIONALES:

En el año 2.005, la empresa se ha dedicado a la comercialización de productos químicos para la industria Curtidora.

ANALISIS DE LA SITUACION FINANCIERA:

Estructura del Activo:

Corriente	546.119,00	99,73
Fijo	1.180,00	0,22
Diferido	296,00	0,05
Suman	547.595,00	100,00

El Capital de la empresa, casi en su totalidad se encuentra dentro del ACTIVO CORRIENTE 99,73% y este está formado por las siguientes cuentas:

Cuentas:	US \$	%
Caja-Bancos	30.364,00	5,61
Clientes	261.041,00	48,26
Mercaderías	233.728,00	43,21
Obligaciones por Cobrar	15.304,00	2,83
Mercaderías en Tránsito	464,00	0,09
Suman	540.901,00	100,00

Naturalmente por tratarse de una empresa 100% comercial, su activo corriente se encuentra concentrado en Clientes y Mercaderías que alcanza al 91,47% y apenas el 8,53 en los otros rubros.

Estructura del Pasivo:

A Corto Plazo	299.430,00	83,86
A largo Plazo	57.617,00	16,14
Suman	357.047,00	100,00

El 84% de las obligaciones de la empresa deberán ser cubiertas en dentro del año 2.006, y las deudas a Largo plazo es el mismo valor de \$ 57.617,00 del año anterior.

Estructura Patrimonial:

Capital Social	99.000,00	53,42
Reservas	40.763,49	21,99
Capital Adicional	22.937,02	12,38
Utilidades del Ejercicio	22.628,77	12,21
Suman	185.329,28	100,00

$$\text{INDICE DE SOLIDEZ} = \frac{\text{Pasivo total}}{\text{Activo total}} = \frac{362.265}{547.595} = 0,66$$

EL 65% de la empresa corresponde a los Acreedores de la empresa

$$\text{INDICE DE LIQUIDEZ} = \frac{\text{Activo Corriente}}{\text{Pasivo Corriente}} = \frac{546.119}{304.648} = 1,79$$

Disponemos de US \$ 1,79 para el pago de US \$ 1.00

ANALISIS DEL ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS

Rentabilidad sobre Ventas;

Para establecer este indice, es necesario hacer los siguientes ajustes, para lograr las Ventas Reales sobre productos quimicos:

Ventas Según Balance	\$639.920
(-) Endoso de documentos aduaneros de Teneria San José, cuya mercaderia fue facturada a su costo para su devolución	(\$ 29.706)
(-) Factura de Máquina	(\$ 20.620)
Venta Neta de químicos	\$ 589.594

$$\begin{array}{rcl} \text{Utilidad Bruta en Venta de Químicos} & 96.989 & \\ \hline & 589.594 & = 16,45 \end{array}$$

Cuadro comparativo con años anteriores de Cuentas de resultado:

	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Cientes/Ventas	31,20	46,97	39,55	41,66	44,39	40,79
Utilidad Bruta en Ventas	22,16	11,46	20,83	20,49	19,42	16,45
Gastos Venta/Ventas	13,01	2,31	7,23	6,12	7,22	5,66
Gastos Administ/Ventas	4,46	4,14	7,03	8,43	6,90	4,38
Gastos Financieros/Ventas	0,29	0,16	1,06	1,17	1,19	1,01
Ingresos No Operacionales	9,46	0,16	5,80	0,31	0,16	0,54

Nuestra Utilidad Neta dentro del negocio normal de la empresa es de US \$ 35.055,05, ya que la venta de la máquina arrojó una pérdida de US \$ 12.426,28.

4.- PROPUESTA SOBRE EL REPARTO DE UTILIDADES:

Aún no logramos nivelarnos con las Obligaciones a Proveedores y otros acreedores de la empresa por lo que solicito nuevamente a los señores socios la siguiente distribución:

15% Participación de Utilidades a trabajadores	3.641,82
25% Impuesto a la Renta	5.159,24
5% Reserva legal	691,39
Reserva facultativa	13.136,32

Utilidad del Ejercicio 2.005 _____ 22.628,77
=====

5.- METAS Y OBJETIVOS:

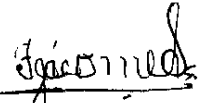
Es difícil lograr la liquidez necesaria durante todo el ejercicio económico para lograr cubrir los vencimientos de los pagos en la fecha de su vencimiento, sinceramente hemos mejorado en el año 2.005 calculamos que conseguiremos este objetivo hasta el año 2.007.

Me propongo por lo expuesto, señores socios que en este año 2.006 nuestra meta sea llegar al menos al promedio de 120 días, personalmente pienso que es preferible avanzar despacio, pero conservando nuestra solvencia.

Desgraciadamente la empresa no posee Activos Fijos que le permitan acceder a un crédito bancario a largo o mediano plazo, para incrementar nuestras líneas, y además poder plantear a nuestros Proveedores pagos anticipados con la finalidad de conseguir mejores precios, como en la actualidad lo hace la competencia.

Gracias por su atención

Ambato, a 30 de Marzo del 2.006


Fanny Jácome Sánchez,
Gerente

SUPERINTENDENCIA DE COMPAÑÍAS
REGISTRO DE SOCIEDADES
Germania Aguilar 
- 7 AGO. 2006