INDUQUIM GONVEG CÍA. LTDA.

Materias Primas y Productos Para la Industria en General

18732

INFORME GERENCIAL

Periodo de operación: 1 de enero del 2007 – 31 de diciembre del 2007

RESUMEN

Durante el año 2006, se concluyeron varios procesos internos iniciados en el curso de los años 2003-2005, como por ejemplo, la culminación de las instalaciones físicas del laboratorio y oficinas de fábrica, el acceso a innumerables técnicas de análisis físico-químicos del agua que le permiten a **INDUQUIM,** en los actuales momentos, estar en capacidad de prestar un mejor servicio a sus clientes y mejorar ostensiblemente la capacidad del control químico final de sus productos, acorde a las altas demandas de calidad que exige el mercado de los tratamientos químicos en general.

Sin embargo, respecto de los periodos operacionales correspondientes a los años 2003, 2004, 2005 y 2006, las ventas, en el período 2007, disminuyeron drásticamente a partir del hecho de no poder sostener negocios con varias empresas del sector público, por impedimentos principalmente de tipo financiero dentro de la empresa y por aspectos de orden legal y técnicos, al transformarse las bases de los concursos públicos convocados por nuestros tradicionales Clientes en documentos de un altísimo nivel de exigencia.

Los ingresos de la empresa durante este periodo fueron de apenas **USD 37,012.10** (treinta y siete mil doce, 10/100 dólares), una cifra bastante depresiva, en relación a los resultados alcanzados en años anteriores.

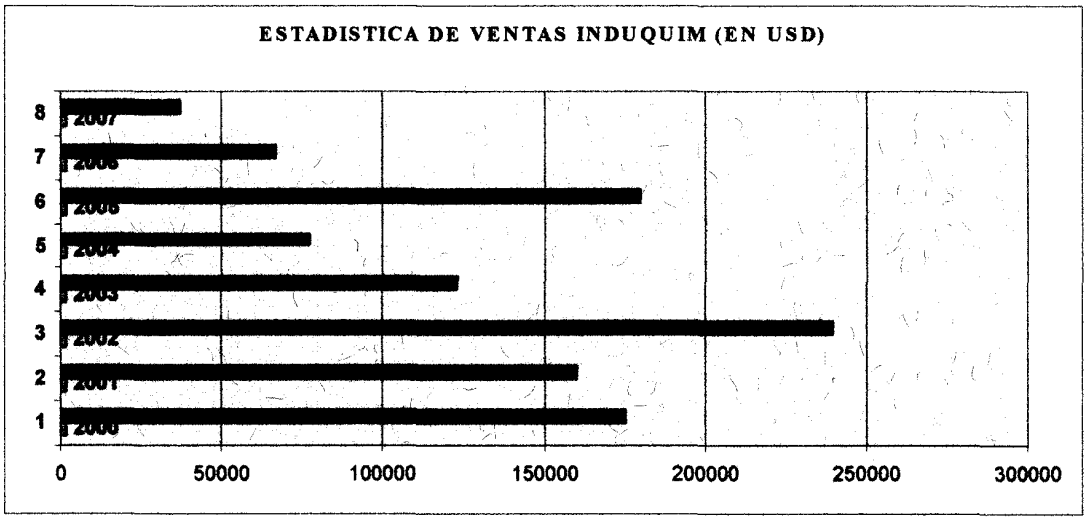

Gráfico 1.- *Historial de Ventas totales. Periodo 2000-2007*

DIRECCIÓN PLANTA Y OFICINAS : Calle Corazón de Jesús No. 60 y Panamericana Norte km 12 ½ (Sector Entrada a Carapungo)
TELÈFONOS : (593) 02-2429226 / 02-2484831 FAX : (593) 02-2429226 ext. 114
Correo electrónico: induqui1@uio.satnet.net
Sitio web : www.induquimecuador.com.ec
Quito-Ecuador

INDUQUIM GONVEG CÍA. LTDA.

Materias Primas y Productos Para la Industria en General

ANÁLISIS POR DEPARTAMENTO

Administración.- En el área administrativa continuaron mostrándose grandes acontecimientos durante el año 2007; a saber :

- Continúa desarrollándose desde la Gerencia de la empresa el programa **"Aurora 2004"** a efectos de avanzar hacia la futura implementación de las normas **ISO 9000 (Calidad Total) e ISO 14000 (Aseguramiento Ambiental).**
- Ocupación de las nuevas facilidades civiles. Nuevas y modernas oficinas, laboratorio para control intensivo de la calidad, equipamiento, etc.
- Avances importantes del programa **SI** (Seguridad Industrial) para el correcto y seguro manejo de los productos químicos en nuestra Planta.
- Avances importantes en la reingeniería administrativa y técnica en la forma de elaborar, controlar y evaluar nuestros productos químicos.
- Consolidación de los procesos contables-financieros mediante asesoramiento externo de auditoria.

Producción.- La generación de productos terminados disminuyó en un 30 % respecto del año 2006. No obstante, cada kilo de producto que salió de nuestra Planta Industrial cumplió a cabalidad su función en las instalaciones de los usuarios, nuestros clientes. Este fenómeno de alta calidad, con cero rechazos, muestra el buen nivel de trabajo y desempeño de los departamentos de producción y laboratorio.

Se culminaron en Planta los proyectos civiles de construcción, concebidos, como se dijo en nuestro Informe del período del año 2005, para una más técnica elaboración de los productos. Su culminación, no obstante, ha demandado grandes esfuerzos económicos. Nuestra Planta industrial cuenta con los suministros básicos primarios como son energía eléctrica, agua y comunicaciones apropiadas para el desarrollo de operaciones satisfactorias.

Con la **EMAAP-Q**, por ejemplo, se han iniciado procesos de certificación de nuestros productos para los tratamientos químicos del agua potable, en las distintas Plantas Potabilizadoras de esta Institución.

Ventas.- Como queda dicho al inicio del presente informe, nuestras ventas se deprimieron notablemente durante el periodo 2007; en total fueron del orden de los **USD USD 37,012.10** (treinta y siete mil doce, 10/100 dólares) los cuales corresponden cien por ciento a ventas de carácter operacional, derivados de la venta únicamente de nuestra producción.

Entre nuestros Clientes actuales se distinguen:

- Termopichincha S.A.
- Empresa Eléctrica Quito S.A.
- Labintef Cía. Ltda..

- Electroguayas S.A.
- EMAAP-Q
- Y varios potenciales clientes en la zona de Guayaquil, que comienza a desarrollarse.

Que, como se ve, constituyen, por ahora, un buen mercado, el cual es la base y el sustento de nuestra operación actual. Todos los Clientes nombrados, a excepción de la empresa LABINTEF, han alcanzado la certificación ISO-9001, 2000, por lo que, el reto de **INDUQUIM** será también lograr en los próximos meses igual nivel de certificación para sus operaciones.

Contable – Financiero.- Durante el periodo 2007 la empresa no contó con un buen soporte contable ni financiero. Las personas contratadas para el efecto, en realidad, por falta de liquidez dentro de la empresa, no se interesaron por llevar delante de buena forma los procesos. De tal manera, aquí se tiene una situación bastante anormal que toca resolver para volver a un funcionamiento controlado de nuestras actividades.

Tabla 1.- *Estadística de Ventas* ***INDUQUIM periodo 2003-2007***

	2003	2004	2005	2006	2007
VENTAS	**122,997.77**	**76,960.12**	**179,749.65**	**66,705.84**	**37,012.10**
a) Netas por producto	122,997.77	76,960.12	179,749.65	66,705.84	37,012.10
b) No operacionales	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00

	2000	2001	2005	2006	2007
COSTO DE VENTAS	65.551,06	80.228,08	62,203.41	24,897.50	
a) Materias Primas	-	-	-		15,386.93
b) Gastos Financieros					0.00
INVENTARIOS					
a) Inicial	6.299,49	20.096,13	-	15,400.61	11,589.52
b) Final	20.096,13	22.203,61	-	11,589.52	9,182.42
TOTAL DE ACTIVOS	**126.674,13**	**146.931,76**	**171.743.10**	**174,876.83**	**102,991.52**
TOTAL PASIVO CORRIENTE	71.702,28	10.040,56	62.885.77	73,645.41	67,807.72
CAJA Y BANCOS	-11.406,9	208,80	5.420,36		-
UTILIDAD DEL EJERCICIO	7.603,34		9.829,27	4,289.56	

PÈRDIDA DEL EJERCICIO		**12.553,08**			**13,940.93**
PATRIMONIO	54.971,85	38.891,20	98.839.39	40,558.06	35,183.80

Tabla 2.- ***Principales indicadores económicos de Induquim para el periodo 2000-2007***

Nótese que hacia finales del 2001 el **Patrimonio de la Empresa** se descompuso drásticamente en un 29.25% con respecto al año precedente, al pasar de USD 54.971,85 a USD 38.891,20. Sin embargo, hacia finales de diciembre del 2005, fue restablecido casi en su totalidad, con la ventaja adicional de que los principales activos de carácter no depreciables que posee la empresa, ahora, tienen un valor de mercado superior al contable. Nuevamente, en atención a la baja perfomance en ventas registrada en 2007, vemos cómo se ha vuelto a afectar negativamente este importante indicador.

Compras.- Escaso éxito desde el punto de vista de la relación costo de materia prima/ventas. En el periodo analizado alcanzamos un magro rendimiento : **48.10 %.** La tabla 3 y el gráfico 2, permiten ver la evolución de esta relación entre las operaciones anuales a partir del año 2000 :

	Año 2000	Año 2001	Año 2005	Año 2006	Año 2007
	(%)	(%)	(%)	(%)	(%)
Relación porcentual del costo por concepto de materias primas frente a las ventas totales	**51,08**	**48,81**	**34.60**	**38.82**	**48.10**

Tabla 3.- *Historial de los costos de materias primas respecto de las ventas totales. Periodo 2000-2007*

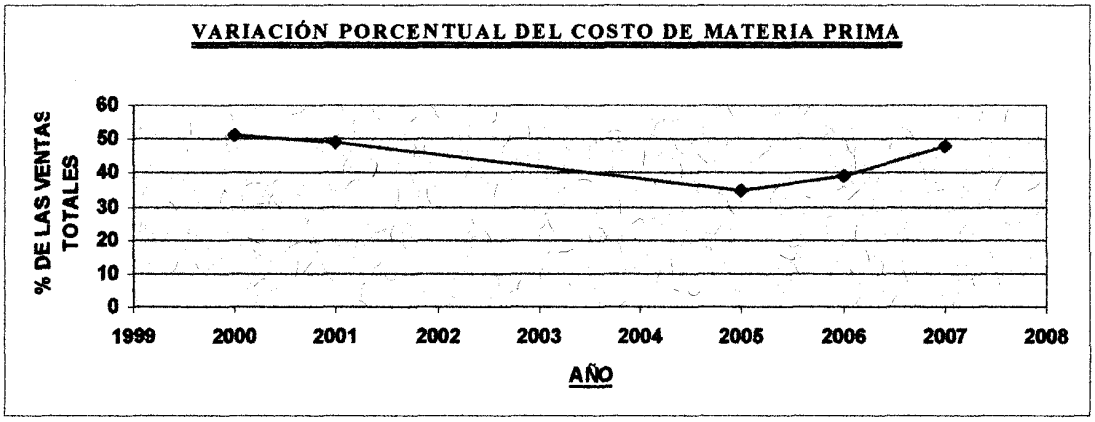

Gráfico 2.- *Estadística de porcentaje de costos en la producción Induquim.. Periodo 2000-2007*

Cada dólar recibido por concepto de nuestras ventas a través del 2007 resultó de invertir 48.10 centavos de dólar en materias primas. Es un magro índice, pues, de por sí, no asegura

la viabilidad del negocio. Del formulario de declaración adjunta, conviene hacer notar que el 14 % del total de materia prima empleada durante el año 2006 tuvo como procedencia el inventario propio de la empresa.

El departamento de Compras dispone de la suficiente información acerca de posibles proveedores del exterior. Una saludable combinación de compras locales y materias primas importadas mejorará en el futuro este índice, lo cual repercutirá finalmente en un mejor rendimiento global de la operación.

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

Las recomendaciones finales quedan ligadas a lo expuesto como deficiencias en el desarrollo del presente texto. Queda claro para la Gerencia General de la empresa que un apalancamiento financiero pondría a **INDUQUIM** a pelear cosas importantes en el mercado. Hoy se cuenta con una infraestructura civil prácticamente concluida y con facilidades tecnológicas respetables para el desarrollo de una Gestión de Calidad de magnífico nivel en todas sus áreas de trabajo. La visión para el futuro se establece en la siguientes misiones a cumplir :

a) Alcanzar la certificación de calidad **ISO-9000** en el 2008.
b) Alcanzar la certificación de Aseguramiento ambiental **ISO-14000** en el 2010.
c) Incrementar nuestro Personal a una nómina de 20-30 individuos hasta el 2009.
d) Seguir desarrollando a un ritmo de 3 procesos anuales nuestra propia tecnología de productos y servicios.
e) Configurar un cuerpo administrativo altamente profesional y motivado hacia el mejoramiento continuo.
f) Ubicar a la empresa en el Internet mediante un apropiado sitio Web, a través del cual podamos ofrecer en línea un mejor servicio de asistencia técnica a nuestros Clientes y, además, fomentar el aumento de las ventas.
g) Iniciar procesos financieros de búsqueda de capital para mejorar la liquidez del negocio.

Preparado por:

Ing. Carlos M. Batallas Guerra
GERENTE GENERAL
INDUQUIM GONVEG CÍA. LTDA.

Quito, 11 de noviembre de 2008