

INFORME QUE PRESENTA EL GERENTE DE VIHALMOTOS IMPORTACIONES A LA JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS CORRESPONDIENTE AL EJERCICIO ECONOMICO 2007.

INTRODUCCION

La política económica históricamente ha sido ciega al género, desde muchas acciones y omisiones. En primer lugar, ignorando la existencia, el aporte de trabajo y la generación de valor desde el sector reproductivo hacia el mercado, así como los hechos económicos que suceden en el sector reproductivo. En segundo lugar, considerando los sujetos económicos como homogéneos y los agentes como representativos y susceptibles de ser agregados. En tercer lugar, considerando el ámbito privado y del hogar como no económico / no productivo (receptor y "amortiguador"), y asignando este ámbito a las mujeres; en cuarto lugar, asumiendo la fuerza de trabajo (y su reproducción) como exógena e ilimitada, y por ende, pre existente al circuito económico. Finalmente, separando la economía (monetaria, financiera) de lo considerado "social", y produciendo políticas igualmente separadas e incoherentes, o máximo compensatorias o subsidiarias.

Estos efectos se profundizan cuando se trata de un modelo que propende a la política de ajuste y estabilización, en el cual los costos son trasladados en forma directa a los hogares pobres en donde la sustitución de gastos provoca presiones sobre el trabajo no pagado y sobre la participación de las mujeres en condiciones de precariedad en el mercado laboral. El ajuste se da a través del desahorro y el uso del "superávit" no contabilizado que consiste básicamente en trabajo no pagado o mal remunerado.

La traducción de estos procesos en los mercados se presenta en forma de sesgos que llevan a desvalorizar el costo de oportunidad de las mujeres, a sobrecargar el trabajo, a discriminar y descalificar su aporte y a producir distorsiones en la formación de precios y valores en la economía. En definitiva, a la dilución de la noción de construcción social del trabajo y de sostenibilidad de la vida, perdida entre el mercado de trabajo y la "producción" de seres humanos (separada de la economía, y relacionada básicamente con aspectos demográficos).

El mercado laboral es una de las más visibles manifestaciones de una institución conducida por relaciones de género. La cohesión social entre hombres, por ejemplo, tiene que ver con la exclusión de las mujeres. La disciplina jerárquica también se fortalece con la actitud subordinada de las mujeres. El incumplimiento de los contratos, la presencia de vacíos e inconsistencias apoya para el mantenimiento de estos sistemas y contribuye mantener los sesgos y desigualdades mencionadas. Las mujeres pueden tener acceso formal a trabajo y mercados, pero en la mayoría de los casos están lejos de redes de negocios y entendimientos, así como de ámbitos "reales" de decisión.

Vistas así las relaciones sociales mercantiles, se hace necesario también incluir a los hogares como instituciones en donde ocurren relaciones económicas y relaciones de poder. El hogar es una institución de conflicto cooperativo y funciona con mayor complejidad que una empresa o los mismos mercados. Autoras y autores que analizan la familia desde el patriarcado y otras relaciones sociales cuestionan la caracterización del comportamiento económico racional (entendido como maximizador) no solamente negando la unicidad de decisiones sino el comportamiento individual de los individuos como agentes económicos. Un historial de discriminación y subordinación así como el ejercicio cotidiano del poder simbólico pueden deformar las "preferencias", que no serán construidas de manera equitativa entre las diversas personas de una familia o comunidad.

En definitiva, la perspectiva de la economía a partir de los principios de la equidad de género y las críticas que desde esta perspectiva se hacen de la economía tradicional, y generar aplicaciones para el caso ecuatoriano, con el fin de generar debate y producir insumos de política, además de incitar desarrollos metodológicos aplicables a nuestra realidad. También se pretende provocar de alguna manera el cambio del centro de atención que se ha dado en la política económica básicamente hacia la macroeconomía, considerando el sistema económico como integrado e interrelacionado, no solamente por sectores o niveles, sino entre actores y actoras económicas, que son en esencia, su fundamento y finalidad.

En Ecuador son pocos los estudios que analizan, desde la economía, estas interacciones. Si bien la producción estadística tiende a ser presentada en su mayoría diferenciada por sexo, mucha información todavía está agregada por hogar (el caso del consumo y la producción, por ejemplo); por otro lado, se ha llevado adelante levantamiento de información sobre uso del tiempo, en forma resumida a partir de 2003 en las encuestas de empleo, y con mayor detalle en el año 2006 a través de módulos específicos en una encuesta con representatividad para tres localidades del país, y se cuenta con una encuesta de uso del tiempo de similares características, a nivel nacional, cuyos resultados estarán disponibles en los primeros meses del año 2008. No obstante, la falta de datos históricos no permite dar cuenta de aspectos como los impactos de las recesiones en la carga de trabajo o en los cambios en la estructura de trabajo en los hogares. Por otro lado, no existe información sistemática sobre violencia y decisiones del hogar, salvo para el caso de la encuesta ENDEMAIN relacionada con temas de salud sexual y reproductiva, pero que no tiene conexión con temáticas de empleo o consumo. Otra carencia importante es la de información de beneficiarios y beneficiarias de las grandes inversiones públicas, salvo en algunos casos. No obstante, en donde es posible, los análisis descriptivos se realizan desagregadamente y es posible la comparación en muchas variables relevantes, y los sistemas de programación de inversiones públicas están siendo mejorados con miras a mejorar estos vacíos de información.

A grandes rasgos, partiendo de las encuestas de empleo y de la información sobre agregados económicos ecuatorianos, se han realizado hallazgos importantes. Primero, que el nivel de desempleo de las mujeres ha sido sistemática e históricamente casi el doble que el de los hombres, salvo en períodos de crisis en donde se incrementa la brecha; segundo, que las mujeres representan el 65% de los y las trabajadoras del hogar no remuneradas; tercero, que las mujeres dedican alrededor de 3 veces más tiempo que los hombres al trabajo doméstico no remunerado; cuarto, que se mantiene también históricamente una brecha salarial de 30% entre hombres y

mujeres; quinto, que las mujeres de estratos más bajos son las que mayor carga de trabajo doméstico relativo tienen; sexto, que el trabajo no pagado en Ecuador, valorado a costo de oportunidad, representaría en términos monetarios cerca del 27% del PIB, siendo el 81% de esta contribución de las mujeres; séptimo, que si se realizase una reasignación de los recursos de la economía hacia el trabajo no pagado (costeado al salario oficial), se conseguiría cambiar la actual relación distributiva de 50 a 1 a una de 25 a 3 entre el décimo y el primer decil de ingreso, entre otros.

Esta evidencia muestra que se hace necesario analizar más a profundidad las relaciones económicas como relaciones de poder y sus consecuencias macroeconómicas, así como lo que ocurre detrás de los fenómenos de visible desigualdad económica entre hombres y mujeres. También invita a estudiar desde una mirada más crítica las consecuencias del modelo y la política económica llevada adelante en el país, y a pensar en nuevas propuestas y miradas analíticas.

La evaluación de la economía ecuatoriana durante el año 2007, presenta un balance desfavorable, con un crecimiento del PIB, inferior al promedio regional, con una tasa de inflación del 3,32% superior a la del año 2006, y con tasas de Interés prohibitivas para quienes pretendemos emprender nuevos proyectos productivos.

En este contexto VIHALMOTOS IMPORTACIONES S.A. ha adoptado como estrategia mantener su cuota en el mercado sacrificando significativamente la rentabilidad por unidad vendida.

CUMPLIMIENTO DE OBJETIVOS

Durante el ejercicio económico 2007 nos planteamos los siguientes objetivos.

1. Incrementar las ventas en un 30%
2. Obtener una rentabilidad sobre el activo del 5%
3. Equilibrar el Flujo de caja, logrando que la empresa genere los recursos necesarios para cumplir con los desembolsos requeridos para su funcionamiento, sin necesidad de recurrir a financiamiento externo.
4. Propender al normal cumplimiento del objeto social.
5. Organizar el flujo de la información.

Para cumplir con el primer objetivo tuvimos que adoptar medidas encaminadas a incrementar las ventas y la rotación de inventarios, lanzando promociones que tenían como objetivo final liquidar los modelos de años anteriores, y diversificando las líneas de comercialización, existiendo al final un incremento del 78,91%.

El costo de ventas se incrementó en 79,98%, como consecuencia de la disminución de los márgenes de rentabilidad, como resultado final la utilidad bruta en ventas se incrementó en 76,73%

Se obtuvo una rentabilidad del 83,44% sobre el patrimonio, potenciando la inversión de los accionistas, sin embargo al mantener los niveles de cuentas por cobrar e inventarios financiados con préstamos de accionistas, se infla el activo y la rentabilidad sobre el activo es inferior al 1%

Desde el punto de vista del patrimonio se consiguieron los objetivos pero desde el punto de vista del activo no se alcanzo la meta del 5%.

Se ha continuado con la política de reducción de gastos y amortización de pasivos, logrando equilibrar el flujo de efectivo.

El objeto social se ha cumplido con normalidad.

Se han efectuado mejoras significativas al sistema informático, logrando generar información oportuna.

Se han cumplido oportunamente todas las obligaciones con los organismos de control y supervigilancia.

CUMPLIMIENTO DE LAS DISPOSICIONES DE LA JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS.

Se han cumplido todas las disposiciones emanadas por la Junta General de Accionistas celebrada en el periodo.

HECHOS EXTRAORDINARIOS.

Los hechos extraordinarios tienen que ver con el cumplimiento de los objetivos, descritos en líneas anteriores.

SITUACION FINANCIERA DE LA COMPAÑÍA.

SOLVENCIA

2004	0,98	2005	0,99	2006	1,20	2007	1,05
------	------	------	------	------	------	------	------

Existe una tendencia favorable, sin embargo la mejora alcanzada es insuficiente para que la empresa presente una imagen aceptable ante los proveedores e instituciones financieras.

ROTACIÓN

2004	1,18	2005	0,47	2006	0,44	2007	0,75
------	------	------	------	------	------	------	------

Mientras en el 2004 la rotación era cada 305 días en el 2005 existió una tendencia desfavorable significativa en ese año el inventario rotaba cada 766 días, en el 2006 se profundiza la crisis y los cálculos reflejan que los inventarios rotan cada 826 días, en el 2007 se refleja una ligera recuperación con una rotación de cada 480 días. Si comparamos que el promedio del sector es 180 días, encontramos que la gestión de inventarios ha sido ineficiente.

RENTABILIDAD SOBRE EL ACTIVO

2004	0,4%	2005	0,5%	2006	0,7%	2007	2,36%
------	------	------	------	------	------	------	-------

Existe una mejora mínima, la rentabilidad del 2007 equivale al 70% de la tasa de inflación y no es competitiva frente a otras empresas del sector.

PROPUESTA SOBRE EL DESTINO DE LAS UTILIDADES.

De las utilidades generadas en el ejercicio económico 2.007, se debe destinar \$ 15.000,00 para aumento de capital y la diferencia luego de las deducciones legales relacionadas con el 15% de participación laboral, el 25% de impuesto a la renta y la reserva legal debe declararse dividendo en efectivo.

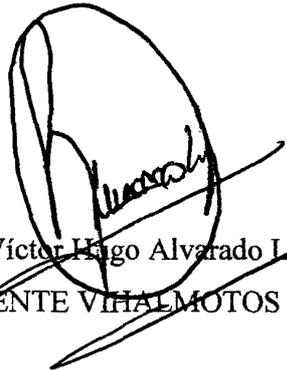
CONCLUSIONES.

1. La empresa cumple normalmente el objeto social.
2. La empresa no es rentable.
3. Los esfuerzos realizados únicamente han servido para la supervivencia de la empresa frente a una competencia desleal.
4. El capital social es mínimo frente al tamaño real de la empresa.
5. El principal problema de la empresa es la baja rotación de inventarios.
6. Otro problema significativo es el manejo de la cartera vencida.

RECOMENDACIONES.

1. Se debe efectuar un plan de pagos, con una tabla de amortización para cancelar el pasivo corriente.
2. Se debe diversificar las líneas de comercialización para minimizar el riesgo.
3. Se debe estructurar un plan estratégico.
4. La junta general de accionistas deberá autorizar un aumento de capital
5. Se deben documentar los procesos.
6. Se debe pensar en el futuro y buscar alternativas como los negocios electrónicos.

Atentamente,


Ing. Víctor Hugo Alvarado Lascano

GERENTE VIALMOTOS IMPORTACIONES S.A.



29 ABR 2008