

**INFORME ECONOMICO Y FINANCIERO DE VIJORA CIA.  
LTDA. AÑO 2006, PRESENTADO POR EL EC. JOSE ROMERO R.  
A LA JUNTA DE GENERAL DE SOCIOS.**

El informe de la actividad económica de VIJORA CIA. LTDA. en el año 2.006 lo presento, para mayor ilustración, en sus Aspectos Generales y Aspectos Financieros a continuación:

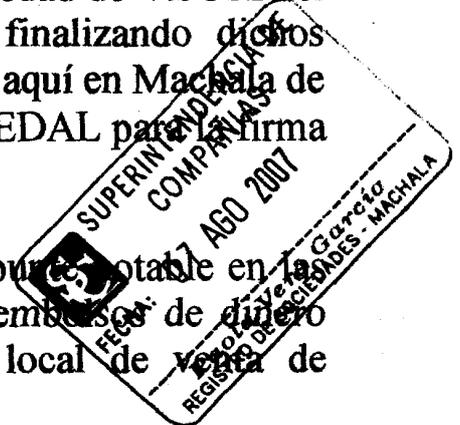
**ASPECTOS GENERALES**

Como de costumbre en los últimos tiempos, el comienzo de año arranca difícil para la comercialización del alumnio, en esta ocasión desde el 2 de Enero CEDAL estipuló un incremento de precios en un 8%. A mediados de este mes asume la Gerencia Regional de CEDAL el Ing. José Chaparro, con quien conversé para que reconsidere las políticas de crédito hacia VIJORA. Los resultados fueron positivos pues el plazo se amplió de 15 días – que teníamos- a 30. Sin embargo, el cupo de compras mensual también subió de 12.000 a 14.000 Kgs.

A partir del primer día laborable de este año se implementó un nuevo sistema informático Contable y de Ventas para la empresa, el cual fue adquirido al Ing. Heckler Ochoa por \$3,360.00, valor que se canceló en cuatro pagos mensuales que finalizaron en Abril.

Otras adquisiciones cuyos pagos finalizaron en el mes de Marzo fueron los del local de Alumnio de las calles Arízaga y Tarqui, y los del vehículo Toyota RAV4. Por consiguiente, en Abril se inician las gestiones para legalizar como propiedad de VIJORA el terreno y edificación de la calle Arízaga, finalizando dichos trámites en el mes de Agosto, con la presencia aquí en Machala de los señores Gerentes General y Regional de CEDAL para la firma de documentos pertinentes.

En vista que a mediados de año se dio un repunte notable en las ventas -y sin tener que efectuar grandes desembolsos de dinero por concepto de pagos- se hizo pintar el local de venta de



Accesorios en el Edificio Principal, para una mejor presentación del mismo.

En el mes de Julio, CEDAL organizó un Seminario sobre "Planificación Estratégica", al que asistí en la ciudad de Guayaquil. Este evento trató sobre la aceptación de la marca CEDAL a nivel nacional, para lo cual se efectuó una investigación de mercado que reveló que un 90% de los consumidores finales prefieren esta marca por la calidad del aluminio que produce CEDAL. Sin embargo, esta preferencia va decreciendo su participación en el mercado, debido al incremento de precios que ha experimentando el producto en los últimos tiempos. Los Distribuidores esperamos que CEDAL implemente medidas que nos respalden con incentivos y promociones que se puedan trasladar al cliente y paliar así las bajas ventas en relación a los demás competidores del mercado.

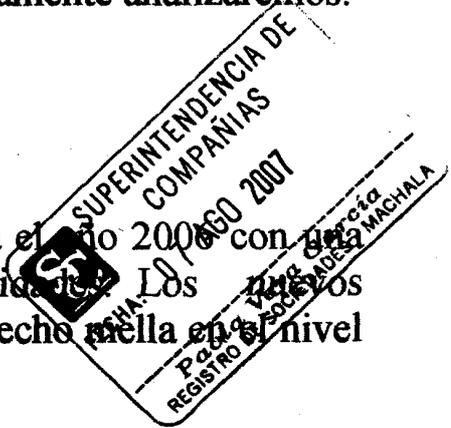
En el mes de Diciembre nuevamente CEDAL organizó otro Seminario, que trató sobre "Servicio al Cliente", al cual también asistí dos fines de semana consecutivos.

En cuanto a las obligaciones con el SRI , se cumplieron debidamente dentro de los plazos establecidos, al igual que las obligaciones patronales con el IEES, aunque en muchas oportunidades no se contaba con la liquidez necesaria para ello.

Lamentablemente, tengo que informar que esta es la primera vez en la existencia de VIJORA C. LTDA. que los estados financieros arrojan Pérdida, por las razones que seguidamente analizaremos.

### ASPECTOS FINANCIEROS

La empresa VIJORA CIA. LTDA. , termina el año 2006 con una situación financiera estable, pero sin utilidades. Los principales competidores en la rama de aluminio, han hecho mella en el nivel de ventas de nuestra empresa.



No hubo necesidad de solicitar otro préstamo bancario para Capital de Trabajo en este año, porque decidimos trabajar con recursos propios.

Para revisar un poco la **Solvencia Económica** de la empresa hablaremos de ciertas cifras, tales como:

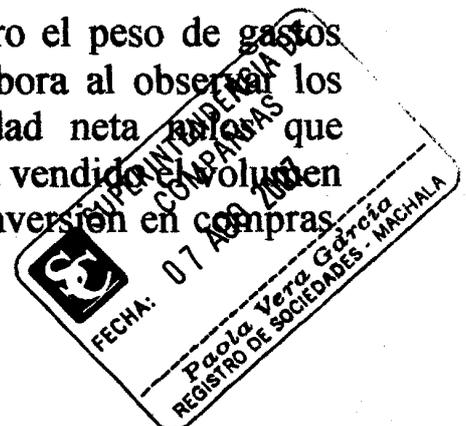
La razón corriente es de 1.63, sigue una tendencia a la baja en los últimos años, sin embargo, la solvencia financiera de la empresa se mantiene pues su valor en activos supera ampliamente sus pasivos.

La prueba ácida es de 0.49, que indica que la empresa en este momento no dispone de una liquidez inmediata para cubrir en su totalidad las deudas contraídas a corto plazo.

El nivel de endeudamiento se mantiene en un 50% , y los índices de apalancamiento total y de apalancamiento a corto plazo en ambos casos se han incrementado en casi el 100% respecto al año anterior, valor significativo que refleja que la compañía todavía pertenece más a sus acreedores que a la misma empresa; situación provocada por la notable reducción de ventas. Sin embargo, el índice de apalancamiento financiero se redujo drásticamente del 14% en el 2005 al 3%, gracias a que en este año hicimos uso de financiamiento propio, como lo mencioné anteriormente.

Para revisar un poco la **Rentabilidad Económica** de la empresa hablaremos de ciertas cifras, tales como:

El margen bruto de utilidad es del 15% pero el peso de gastos (14%) anula las ganancias, lo que se corrobora al observar los márgenes de utilidad operacional y utilidad neta que reflejan los índices de rentabilidad.. No se ha vendido el volumen de mercadería esperado para compensar la inversión en compras principalmente de perfilería de aluminio.

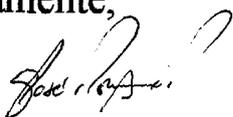


A pesar de la disminución de ventas los gastos operacionales en general se han mantenido (como se puede apreciar en mayor detalle en el Estado de Pérdidas y Ganancias) y es bastante difícil dejar de prescindir de los mismos; pero próximamente plantearé opciones para aminorar estos rubros, las cuales someteré a vuestra consideración .

A pesar de ello, el indicador de rotación de inversión (3.56) continúa expresando que el nivel de ventas se mantiene casi cuatro veces mayor a los activos totales que posee la empresa, así como otro indicador revela que las ventas cubren 9 veces los activos fijos adquiridos por VIJORA.

Para terminar, puedo manifestar que VIJORA CIA. LTDA. mantiene su solvencia muy a pesar de la carencia de utilidades en este período económico, pero seguimos trabajando en la limitación de gastos, y organizando las adquisiciones de acuerdo a los requerimientos necesarios de stock. También estamos controlando mejor los plazos de crédito establecidos para no dejar vencer la cartera de cuentas por cobrar. Deseo y trabajaré para que la empresa siga compitiendo en este duro mercado y que las acciones que he dispuesto nos ayuden a lograr mejores resultados en el año próximo.

Atentamente,



Ec. José Romero R.  
GERENTE GENERAL

