

INFORME DE GERENCIA

Correspondiente al periodo de Marzo de 2006 al 31 Diciembre 2006.

El Objetivo de este informe es poner en consideración de la junta las acciones desarrolladas durante mi administración.

1.1 DIRECCIÓN DE ENERGÍA Y MINAS:

En lo atinente a la DINAMI, se han desarrollado algunas actividades que tienen relación con "El Área Manifestada en Producción", para lo cual se procedió a hacer el alinderamiento de las tres hectáreas manifestadas en Producción.

Igualmente se ha iniciado el desarrollo del Cronograma del "Plan de Manejo Ambiental para lo cual se han cumplido algunas actividades tales como una serie de charlas y conferencias a los pobladores de Pucará y San Francisco y las obras de Optimización de las Instalaciones de envasado de CO2 que incluyen tanto el lastrado de la vía de acceso, como el mejoramiento de fachadas de la planta y de la Vivienda destinada a los trabajadores.

Igualmente se procedió a contratar una "Auditoria Ambiental", que ya ha sido presentada a la dirección de Minería.

Con relación a la "Auditoria Minera" igualmente se procedió a contratar dicho estudio con el Ing. Gerardo Herrera los mismos que serán entregados en los primeros días de Mayo del presente año.

1.2. SRI:

Se ha realizado el pago del Impuesto a la Renta correspondiente al Ejercicio Económico.

1.3. IESS:

Se han cancelado los Aportes y los fondos de Reserva correspondientes a mi administración. Se ha afiliado como Ayudante de Oficina a Ángel Bosquez.

1.4. MUNICIPIO:

Promesa se encuentra al día tanto en el pago de la Patente Municipal, como del Impuesto del 1.5 por 1000 sobre los activos totales.

1.5. CÁMARA DE LA PEQUEÑA MINERÍA:

Promersa está afiliada a la Cámara de la Pequeña Minería, y se encuentra al día en las cuotas hasta el mes Marzo del 2007.

2. SITUACIÓN LABORAL:

2.1. FELIPE QUISHPE:

Su salario básico es de US \$ 170,00 dólares mensuales.

2.2. ÁNGEL BOSQUEZ:

Su salario como ayudante de oficina es de US \$ 200,00 dólares mensuales. Es la persona que se encarga de la entrega del CO2 en el Camión a los clientes y adicionalmente de Ventas y Cobros.

Los dos se encuentran afiliados al IESS e igualmente Promersa se encuentra al día en los pagos de Aportes a la mencionada Institución.

3. OPERACIONES

3.1 CILINDROS:

En la actualidad se cuenta con la cantidad de 50 cilindros de propiedad de Promersa lo que ha permitido una mayor rotación de envases y el consecuente incremento en las ventas.

3.2. COMPRESOR

El compresor se encuentra funcionando bien, las etapas de compresión se han estabilizado durante este último tiempo en 40 PSI para la 1ª. Etapa, 260 PSI para la 2da. Etapa y 1200 PSI para la 3ª. Etapa. Ver fotografía 1 del anexo.

3.2 INSTALACIONES

En relación a las instalaciones ha procedido a hacer arreglos a la planta de envasado, las mismas que se inscriben tanto en el "Plan de Manejo Ambiental" cuanto en las obras que tienen relación con el eficiente funcionamiento de las instalaciones.

Así, en relación al PMA, se ha mejorado la vía de acceso la misma que se encuentra lastrada, ver Fotografía 2, y se ha mejorado la fachada de la planta de envasado y se ha iniciado la construcción de la plataforma de carga y descarga, ver fotografía 3, así como se halla en construcción la portada de ingreso a la planta de envasado (Fotografía 4), también se ha mejorado la vivienda destinada a los trabajadores (fotografía 5)

Con relación a las obras de mejoramiento de las instalaciones se procedió a la suelda de la tubería que conduce el agua a la peltón Ver fotografía 6, y se han optimizado las instalaciones eléctricas de la planta de envasado (Fotografías 7 y 8)

3.3. TRANSPORTE

La contratación del camión Daihatsu Delta mediante la modalidad de Leasing ha permitido agilizar las ventas y asegurar un eficiente y oportuno servicio a nuestros clientes a la vez que ha incidido en un notable incremento de las ventas.

3.4. PUNTO DE DISTRIBUCIÓN

Gracias a la desinteresada colaboración de FAST TECH, se ha podido contar con las instalaciones y oficinas e innumerables veces inclusive el personal ha ayudado en las ventas y en la atención a los clientes. Por lo que agradezco en mi nombre y a nombre de Promersa a sus personeros.

3.5. VENTAS

Durante los años precedentes las ventas de CO2 se situaban en US \$ 17.934,23 para el 2004 y en US \$ 13.186, 83 para el 2005, en tanto que para el 2006 las ventas brutas alcanzan los US \$ 31.200,30. Este incremento está determinado en parte por la acertada administración precedente que supo sentar las bases para consolidar administrativa y financieramente a la Empresa y por otra parte por un aspecto coyuntural que determinó que la demanda de CO2 en el tipo de envases que ha venido utilizando Promersa se incrementa ostensiblemente en razón de un significativo desarrollo de la pequeña y mediana industria metalmecánica.

4. ANÁLISIS ECONÓMICO

4.1 EGRESOS

Analizando los Gastos Operacionales del 2006 que se sitúan en US \$ 25.012,33 y representan el 80,16 % con respecto a las ventas brutas, se podría pensar que los gastos son excesivos. No obstante los principales gastos corresponden a los últimos meses del año en razón de que en Noviembre y Diciembre se procedió a contratar el arrendamiento mercantil del camión y a adquirir parte de los cilindros que la Junta General Extraordinaria autorizó a gerencia en tal razón estos gastos alcanzan los US \$ 10.296,27 en estos 2 meses, pero igualmente las ventas más altas corresponden a los 5 últimos meses del año entre los que sobresale Noviembre con una venta de 4.954 kilos.

4.2. COSTOS

La relación entre ventas brutas del año 2006 que totaliza US \$ 31.200,30 con el total de kilos vendidos de 33.525,80 determina un promedio de venta de US \$ 0,93 por kilo de CO2.

El análisis comparativo entre los gastos operacionales del período y las ventas brutas, permite establecer un costo de producción de: $US \$ 25.012,33 / 31.200,30 = US \$ 0,80$ por kilo de CO2.

No obstante si a los gastos operacionales adicionamos los costos de ventas la misma relación determina un incremento en el costo de producción a:

$$US \$ 27.397,81 / 31.200,30 = US \$ 0,878$$

Este indicador, si bien esta distorsionado por los gastos significativos realizados en la adquisición de los cilindros y la contratación del Leasing del camión, es útil en cuanto nos permite visualizar como estrategia de corto plazo la revisión del precio del producto en función de los precios de la competencia.

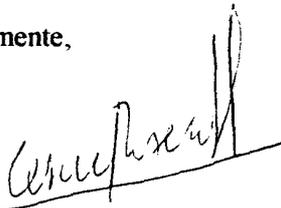
5. CONCLUSIONES

Es previsible que si el mercado del CO2 que produce Promersa se mantiene con la misma tendencia de incremento experimentado en los meses precedentes, y mediante la incorporación de turnos adicionales que permitan suplir en parte la creciente demanda, a mediano plazo deba pensarse en la adquisición de un compresor de mayor capacidad.

Sin embargo, cualquier decisión deberá estar acompañada de un estudio previo que contemple tanto la determinación de la capacidad del compresor, como aspectos técnicos como la capacidad de generación hidroeléctrica, las medidas a tomar en tiempo de estiaje, alternativas de generación, reubicación de la planta de envasado etc.

Igualmente deberá pensarse en las posibilidades de financiamiento y capacidad de endeudamiento, todo esto enmarcado en un estudio de Factibilidad técnica y económica que necesariamente deberá implementarse a fin de ilustrar de la mejor manera la toma de decisiones conducentes a asegurar lo óptimo para la Empresa.

Atentamente,



Arq. César Rosero del Hierro
GERENTE DE PROMERSA

