

Informe de Gerencia

I. Desarrollo Ventas de 2004 a 2012

Línea principal: lacas PHILAAC:

-2004: 1'679.500 USD que eran 92 % de las ventas totales de la empresa con margen bruto de 32 % y con forma de pago a 60 días al proveedor

-2005: 91 % de las ventas totales de la empresa en las mismas condiciones.

-2006: 88 % de las ventas totales de la empresa en las mismas condiciones.

-2007: 84 % de las ventas totales de la empresa en las mismas condiciones

-2008: 80 % de las ventas totales de la empresa en las mismas condiciones

-2009: 70 % de las ventas totales de la empresa en las mismas condiciones

-2010: 59 % de las ventas totales de la empresa en las mismas condiciones

-2011: 54 % de las ventas totales de la empresa con margen bruto de 28 % y forma de pago a 30 días.

-2012: 1'182.000 USD que eran 46 % de las ventas totales de la empresa con margen bruto de 24 % y pago al contado al proveedor.

-2013: con el aumento de precios de unos 13 % en promedio en Nov. del 2012 por Philaac (la competencia ha aumentado los precios en enero entre 3 a 5 %), nuestro margen bruto esta bajando de 15 a 18 % pagando al contado a Philaac. Philaac informó otro aumento de unos 8 a 10 % para el mes de abril / mayo del año presente. En Perú ya aumentaron de nuevo.

Resumen: Del 2004 a 2012 hemos bajado la participación de las ventas de Philaac de 92 % a 46 % en relación a las ventas totales de la empresa, también el volumen absoluto en volumen y valores bajó en el mismo tiempo de 1'679.000 USD a 1'182.000 USD a 70 %. El margen bruto bajó de 32 a 15 % con la tendencia a la baja.

Razones: Con el desarrollo de los productos catalizados a productos masivos en Ecuador (venta de unos 90.000 galones al mes) y la existencia de una industria fuerte

que vende en directo (sin importar) y sobre todo la devaluación del USD frente al Peso Colombiano de unos 26 % en los últimos 10 años, nuestra empresa, cada vez es menos competitivo en esta línea. Otra medida dura para todas las empresas que importan a Ecuador es el Impuesto de 5 % por salida de divisas del país que definitivamente son fuertes gastos adicionales para la empresa.

Soluciones: Para tener futuro, se han desarrollado la venta de nuevas líneas "Rodillos, Láminas para termo-laminar y otras en desarrollo" para reemplazar las lacas de Philaac con mejor margen bruto.

II. Análisis ventas 2012 y primer trimestre 2013

2012:

Líneas	Margen bruto (%)	Margen bruto (USD)	Participación Margen (%)
Philaac	24	309.000	44
Pegatex	19	120.000	17
Rodillos	24	90.000	13
Láminas	44	163.700	23.5
Orings	37	9.400	1.3
Otros		4.400	0.6

La venta de productos Philaac en 2012 era importante para cubrir los gastos de la empresa con 44 % pero la tendencia esta a la baja.

La venta de las nuevas líneas "Láminas y Rodillos" cubren 36.5 % de los gastos de la empresa.

Los productos de Pegatex con la venta principal de los productos Cascol, Demox acuoso L-35, Cemento PL-285, Carpícol MDF y Atex 320 participaron con 17 % de los gastos de la empresa.

2013:

Las ventas del primer trimestre son muy similares que el promedio de las ventas del año pasado (ver informe) pero el margen bruto en la venta de los productos Philaac ha bajado más y el mercado no permita aumentar precios al momento.

Si Philaac aumentara los precios en abril o mayo del 2013 de nuevo, la gerencia debe decidir seguir a si o no con las importaciones de Philaac.

III. Situación financiera de la empresa.

1. El margen bruto ha bajado mucho en la venta de los productos Philaac y Pegatex en los años anteriores. Con la forma de pago a 60 días a la empresa Philaac antes, no se necesitó financiación de terceros. Hoy en día se paga al contado (importación puesto en Tulcán), es decir la empresa esta financiando unos 250.000 a 300.000 USD para el stock de 60 días y el crédito a los clientes en promedio de 45 hasta 60 días.
2. La línea de los Rodillos se pagará a 30 días puesto en Tulcán, es decir la financiación de los productos son unos 80.000 a 100.000 USD.
3. En la importación de las laminas y otros productos de Corea se pagará 50 % del valor FOB al inicio de la producción y 50 % al momento del despacho, adicional se pagará flete internacional, 20 % gravamen, gastos de nacionalización, seguro, flete nacional y 12 % IVA al momento de la nacionalización que son unos 200.000 a 250.000 USD para una rotación de 6 a 9 meses y 60 días crédito a los clientes. La línea de láminas permita buen margen de utilidad pero es alta inversión en cada importación.
4. Actualmente tenemos un stock físico de 195.000 USD en productos Philaac, 105.000 USD en Láminas y Piso de Corea, 40.000 USD en Rodillos al costo sin contar los demás línea. Además tenemos unos 258.000 USD por cobrar. La inversión solamente en las 3 líneas y la cobranza suman unos 600.000 USD. Así se acumuló mucho dinero que necesitamos para financiar el negocio de la empresa.
5. Pegatex bajó su forma de pago de 120 a 90 días que también afecta.
6. Las pérdidas en 2011 y 2012 por cuentas incobrables estan inferior de 0.01 %

Resumen: Desde 2010 no hemos pagado dividendo a los socios que resultó por los puntos arriba mencionado y la empresa necesita más inversiones si vamos a perder las ventas de productos de Philaac y mantener la empresa funcionando al nivel actual.

Mi esposa y yo hemos prestado por la necesidad de dinero de la empresa en condiciones favorables, el valor del saldo actual es 175.000 USD a la fecha de hoy (tenemos cheques en garantía). Este dinero esta prestado para mantener funcionando la empresa (ver explicaciones arriba). El dinero existe en los bancos por pagar a proveedores, en inventario y en créditos a los clientes. Espero que

acepten nuestra voluntad de apoyar a la empresa. Sin este dinero prestado, la empresa no logró utilidades en los 2 años anteriores. Solicitando un préstamo por parte del Sr. Chudoba no se atendió. La situación de la empresa de vender 2 % menos en el año 2012 en relación al año 2011 también resulta de las informaciones escrito anterior mencionado. La Gerencia sigue solicitando a su socio mayorista participar también con un préstamo para el desarrollo de la empresa.

Recomiendo adaptar el poder del Gerente General a las necesidades de la empresa. 100 millones de sucre al momento de la constitución de la empresa en el año 1993 eran un equivalente de 50.000 USD y suficiente para esta fecha, en el año 2000 solamente 4.000 USD, según la necesidad actual serán 200.000 USD, también para poder realizar importaciones de Philaac o de Corea hasta 150.000 USD.



Hartmut Hennig

Gerente General