

DIMAALUMINIO CIA. LTDA**INFORME DE ESTADOS FINANCIEROS Y ECONOMICOS DEL
EJERCICIO AÑO 2008**

Dimaaluminio CIA. Ltda. fue constituida el 21 de octubre de 1996 según escritura pública de la Notaría Décima Segunda, de fecha 25 de Noviembre de 1996. La resolución de aprobación de la Superintendencia de Compañías corresponde al 8 de noviembre de 1996. La Inscripción en el Registro Mercantil corresponde al 18 de Noviembre de 1996.

Los Estatutos de la Compañía disponen que la compañía sea administrada por el Gerente General y en su ausencia por el presidente de la Junta General. El máximo organismo de la misma es la Junta General de Socios.

ANTECEDENTES:

En el transcurso del año económico 2008, la empresa ha realizado diferentes alianzas comerciales con importadores y fabricantes locales de otros acabados para la construcción, diferentes y complementarios a los que representa la empresa, como son el Policarbonato de Danpal y el ACM de Alcan. Estas alianzas han permitido que nuestro portafolio de productos sea mucho más completo y podamos ofrecer mejores soluciones y servicios a nuestros clientes.

VENTAS:

Ventas realizadas en el 2008 fueron de \$ 958.973,94 y corresponden a ventas netas de materiales por \$ 681784.14 que corresponde al 71% y ventas de instalación por \$ 277189,80 correspondiente al 29% que corresponden a un 14.4% menos que las ventas realizadas en el 2007 y un cumplimiento respecto al presupuesto del 80%.

La venta de materiales tuvo mayor participación que la de instalaciones respecto al año anterior.

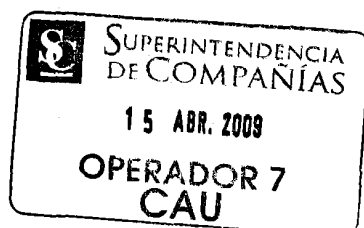
COSTOS:

Los costos tanto de materiales como de instalaciones representan un 86.9% manteniendo el mismo porcentaje de contribución marginal respecto al año 2007. Los costos de mano de obra se incrementaron debido a los tiempos de instalación en las obras del Terminal Quitumbe y Embajada Americana.

GASTOS:

La participación de los gastos operativos generales de la compañía respecto a las ventas ha mejorado, y en el promedio mensual se redujeron en más del 14%, ya que se mantiene la política de austeridad.

Constan en otros ingresos comisiones recibidas de Alcan Composites. Los gastos no deducibles corresponden a los que básicamente no han tenido documentación de soporte.



RESULTADOS:

El volumen de ventas alcanzado en el 2008 por debajo del punto de equilibrio, con un cumplimiento del 80% sobre el presupuesto y el margen de rentabilidad obtenido, no permitieron solventar los gastos operativos de la empresa, presentando un resultado de ejercicio 2008 con una pérdida tal como consta en balances.

CLIENTES E INVENTARIOS:

Las cuentas por cobrar a clientes son de \$ 48.747,26 siendo la cuenta más representativa la de Ecuaconstrucciones por \$ 18.068,33, con valores que vienen arrastrándose desde el año 2007. Este cobro se está tratando a nivel de Cámaras de Comercio y de Construcción de Guayaquil, como antesala a un Arbitraje.

Cuentas de **VARIOS DEUDORES** han disminuido respecto al 2007, manteniéndose los servicios y cuentas por cobrar a empresa del socio Mario Vela como Doctor P.C. por valor de \$ 38.609,14 desde el mes de mayo del 2005. Anticipos entregados a Tomás Imbaquingo para la obra de Quitumbe que aún no justifica y retenciones en la fuente de años anteriores.

Las cuentas de **INVENTARIOS** se han reducido en más del 70% respecto al año anterior y representa las existencias físicas al 31 de diciembre, las cuales han sido valoradas al costo promedio y se encuentran en buen estado. También se incluyen materiales por facturar, aquellos que han sido entregados a clientes para la realización de obras que se encontraban en proceso de instalación y pendientes por liquidar, como son los del Terminal Quitumbe.

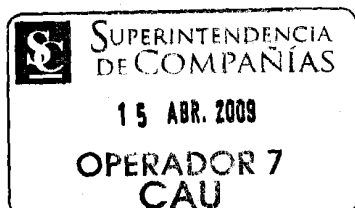
En cuentas a **PROVEEDORES POR PAGAR**, tenemos pendiente un saldo a un proveedor del exterior a la empresa Exiplast, debido al despacho de material diferente al solicitado.

A Proveedores locales las deudas se han reducido en un 50% respecto al 2007 y corresponden a proveedores de materiales y servicios para ventas en general y proveedores de servicios públicos.

Las **OBLIGACIONES BANCARIAS** que mantiene la compañía con bancos locales son a corto plazo (sobregiros ocasionales). Se incluye también una obligación financiera con terceros que tiene en garantía, colaterales de uno de los socios de la empresa y cuyas tasas bancarias son favorables comparadas con las que ofrece el mercado financiero.

Los **ANTICIPOS RECIBIDOS** se refieren a valores recibidos por adelantado de los clientes sobre obras o contratos por ejecutar. El valor más representativo es el Innovar para el Terminal Quitumbe.

Las **OBLIGACIONES FISCALES** están formadas por impuestos por pagar, correspondientes a las retenciones en la fuente que se encuentran conciliadas con las declaraciones al SRI, y los aportes al IESS y Fondos de Reserva.



En la cuenta de **NOMINA Y BENEFICIOS SOLCIALES** por pagar refleja las remuneraciones a pagar a los empleados y las provisiones realizadas para cubrir las disposiciones de Ley. Entre las provisiones se incluye el fondo de reserva del IESS, décimo tercero, décimo cuarto sueldos y vacaciones.

ESTRATEGIAS Y ACCIONES:

A pesar de que la empresa realizó varias alianzas comerciales con proveedores locales de acabados y materiales para complementar nuestro portafolio de productos, se deben seguir implementando acciones que nos lleven a lograr los volúmenes de ventas requeridos, mejorar los márgenes de rentabilidad que permitan solventar los gastos operativos del negocio.

Para ello ya se han iniciado contacto con Fabricantes de acabados para la construcción tanto del exterior como locales, cuyos productos son competitivos y novedosos en el mercado ecuatoriano.

Se reforzará el departamento comercial con nuevos asesores comerciales tanto en Quito como en Guayaquil, para dar un mayor cubrimiento del mercado.

Las condiciones del mercado y el entorno económico actual, marcado por una gran incertidumbre provocada por los hechos políticos y recesión económica mundial, obligan a la empresa a ejercer acciones más agresivas en ventas, ser más creativos, ofreciendo soluciones integrales a sus clientes.

A finales del año 2008, se inició la renegociación de la deuda con terceros a mejores tasas y plazos más amplios de pago, lo que permite reducir considerablemente las cuotas mensuales que la empresa debe desembolsar por este concepto.

Respecto a las cuentas por cobrar, la directiva y socios han realizado innumerables esfuerzos por cobrar las deudas pendientes que tiene el socio Mario Vela con la empresa desde 4 años atrás.

A mediados del 2007, reiniciamos gestiones de cobro al ing. Mario Vela con la intermediación de la señora ex Gerente Comercial de la empresa, sin tener hasta la fecha ningún planteamiento concreto de su parte, a pesar de haber definido el valor de la deuda que incluye concesiones por parte de Dimaaluminio.


Arq. Martha E. Gallego R.
Gerente General

