

PLAN ESTRATEGICO PARA LA CONSOLIDACION Y CRECIMIENTO DE INSERMET S.A.

1. Historia de la fábrica

Esta fábrica tiene una trayectoria de algo más de 18 años, es importante entonces presentar una cronología de los nombres de esta empresa, las fechas de inicio de cada gestión y los nombres de los respectivos administradores.

NOMBRE	INICIO	ADMINISTRADOR
KLASE	1986	Sr. Diego Pozo
FIDEICOMISO TERRATEC	1995	Filanbanco
VALTORRE (AUSTROACERO)	1998	Ing. Luis Vela
INSERMET	2003	Ing. James Loaiza
	2004	Ing. Rumiñahui Loaiza

Hacia el año 1986 inicia su funcionamiento KLASE S.A. bajo el liderazgo del accionista y gerente Sr. Diego Pozo, el crecimiento fue inmediato, dentro del parque industrial fue una planta modelo y pronto colocó sus productos en todo el mercado nacional, incluso a finales de la década de los ochenta empezaron a exportarse mercaderías a Perú y Colombia. Entrados los noventa en una junta de accionistas el Sr. Diego Pozo les propone a todos la compra de su participación en favor de él, lo cual es aceptado unánimemente. Para financiar esta inmensa cantidad de dinero el Sr. Pozo consigue que el Filanbanco le otorgue un crédito a la fábrica, es decir, él compra toda la empresa pensando en pagarla con el trabajo de la misma. Todo marchaba bien hasta que los intereses se dispararon y la carga financiera fue tan alta que llegó un momento en que fue imposible pagarla; el banco se vio obligado a intervenirla decidiendo en cierto momento que el treinta por ciento de los ingresos vayan directo a cubrir la deuda. Cuando se presenta la guerra con el Perú en 1995 los intereses subieron a más del 100%, esta fue la estocada final y el banco leanzo el embargo de todo, lo inventarió y cerró la fábrica.

 Superintendencia de
Compañías

20 JUL. 2005

Victor Barros Pontón

Registro de Sociedades

El banco al quedarse con la empresa pasó todos los activos al Fideicomiso Terratec, esto significó que nunca opere, todo quedó en el olvido.

El Ing. Luis Vela Ribadeneira en el año 1998 le propone reabrir la fábrica al Filanbanco, el banco acepta bajo las siguientes condiciones. Primero se forma una nueva empresa llamada Valtorre. Segundo, Filanbanco es accionista con una participación del 70% colocando los activos para la empresa provenientes del fideicomiso Terratec. Tercero, el Ing. Luis Vela aporta con el capital de operación para que la empresa pueda arrancar, esto le representa a él un 30% de la participación de Valtorre. Cuarto, el gerente de la empresa así formada es el Ing. Vela. Durante toda la vida de Valtorre se advierte una innegable mala administración caracterizada principalmente por inacciones y una carga de gastos administrativos obesa, se consigue endeudar a la fábrica con el Banco Popular, Pichincha y Produbanco. Al no poder pagar estas deudas el Ing. Vela decide hacer un aumento de capital, en el mismo, Filanbanco bajo acta notariada decide no participar. Nuevos accionistas inyectan dinero a la fábrica y Lojagas lo hace en el 2003, pero ninguno de ellos tenía documento alguno que los acredite como tal ya que dicho aumento de capital no se había tramitado, mientras tanto la empresa continuaba en crisis y no se implementaban cambios en la administración. Hacia Marzo de 2003 el SRI cortó todas las autorizaciones, el IESS inició acciones por falta de pago y los proveedores cerraron su crédito. Es necesario decir que Lojagas resuelve las deudas bancarias.

El Ing. Rumiñahui Loaiza Lange, les propone entonces al Ing. Luis Vela y al Ing. James Loaiza le cedan las instalaciones en arrendamiento con el cometido de no permitir que la fábrica se cierre y siga operando. Así desde Agosto de 2003 viene operando la fábrica bajo la administración del Ing. Rumiñahui Loaiza, con su propio RUC, como patrono de 16 empleados y siendo el dueño de toda la materia prima existente actualmente en la planta. Este arrendamiento les permitía a los accionistas que se liquide el poco inventario; y más el correspondiente canon de arrendamiento pagar las deudas que

quedaron, las deudas eran cuantiosas y la administración temporal tuvo que adicionar mucho más dinero para poder cumplir con todas estas obligaciones. Esta administración temporal operó hasta diciembre de 2004.

En Septiembre de 2003 el Ing. Luis Vela deja la gerencia y siendo presidente se hace cargo como representante legal el Ing. James Loaiza para liderar los trámites de conformación de la nueva compañía. Así se forma INSERMET S.A. (Industrias y Servicios en Metal) con un cuadro accionario depurado y con todos los tramites debidamente legalizados.

Finalmente, luego de un inmenso esfuerzo en septiembre de 2004 se logra hacer la primera junta de accionistas desde el año 98. En esta se ratifica al presidente, se nombra al correspondiente directorio y se delega la gerencia al Ing. Rumiñahui Loaiza quien tiene que arrancar la empresa desde cero y en eso se está trabajando hasta la fecha.

2. Administración Temporal de la Fábrica

Resulta necesario analizar la GESTION DE LA ADMINISTRACION TEMPORAL DE LA EMPRESA. Este proceso de administración arranca el día 1 de agosto de año 2003 y se mantuvo operando hasta el 31 de diciembre de 2004, naturalmente este reto significaba asumir los siguientes objetivos:

- **Objetivo principal: no permitir el cierre de la empresa**
- **Objetivos puntuales:**
 - ☆ consolidar el mercado
 - ☆ pagar las deudas
 - ☆ mantener el grupo humano
 - ☆ concretar el mantenimiento de la planta
 - ☆ lanzar nuevos productos

de nuestra competencia por nuestra calidad inigualable al mismo precio que los resultados en el mercado no se hicieron esperar, actualmente somos líderes con este producto en la provincia del Azuay, lamentablemente en otros sectores no tiene acogida puesto que las exigencias de sus empresas eléctricas son menores por tanto nuestro precio resulta ser alto.

2.1.4. Cajas para medidor de agua

Este producto parecido a un tablero para medidor de luz pero mucho más sencillo, igualmente de una calidad sin igual a pesar de haberse lanzado solo hace pocos meses ha tenido la acogida que se esperaba, esperamos que los programas de cambio de medidores y acometidas que lleva adelante ETAPA le dé un fuerte impulso a este producto.

2.1.5. Bandejas de acero inoxidable para mercados

El actual interés de muchos Municipios en el país por mejorar las condiciones de sus habitantes abre la puerta para ofrecer nuevas soluciones. El manejo de los alimentos en los mercados municipales siempre ha sido caótico, por eso es que la mejor alternativa para cambiar este aspecto es utilizar acero inoxidable para su acopio, pues es comprobado que este no tiene ningún intercambio con el alimento sumado a una vida útil sumamente larga. La remodelación del Mercado 10 de Agosto el más grande de la ciudad de Cuenca introdujo esta innovación, se entregaron 760 bandejas de acero inoxidable de 760 mm de largo por 400 mm de ancho y 115 mm de profundidad con falda y estructuradas. El construir una matriz para este producto significaba una inversión de alrededor de \$ 12.000,00 dólares, lo que no justificaba el volumen solicitado; revisando nuestras matrices de fregaderos logramos construir de entre dos de estas la matriz que requeríamos, luego de muchos fracasos logramos un producto aceptable, el cual no presenta ningún problema funcional, sino realmente estético que habrá que mejorarlo. Este podría ser un segmento de mercado muy interesante, pero con un altísimo riesgo de atrasos largos en los pagos que seguramente comprometerían el flujo del capital de operación normal de la empresa, sobretodo en los Municipios chicos.

existen hipotecas o gravámenes sobre ninguno de los bienes inmuebles o muebles de la fábrica los mismos que ya constan actualmente como parte de la nueva razón social. Con mucha constancia y sobretodo mostrando gran honestidad en todos nuestros actos la imagen hacia fuera de la empresa ha mejorado inmensamente.

2.3. El respaldo del talento humano

Muy importante era no dejar que personas de invaluable destrezas e inagotable talento se vayan. Felizmente contamos con ellos en la actualidad lo que nos deja grandes posibilidades de conseguir el crecimiento que con tanto esfuerzo venimos buscando.

2.4. El intensivo mantenimiento y construcciones

No esperaba más el mantenimiento que necesitaba la planta, se sometió a las instalaciones a un trabajo completo, por lo tanto ahora funciona sin problema lo que permite planificar adecuadamente el mantenimiento preventivo, el cambio dado es gigantesco, pero todavía queda mucho que mejorar en la parte de infraestructura.

3. Situación actual, balances del 2004 y listado de activos fijos de INSERMET S.A.

Este es un momento de transición entre la administración temporal e INSERMET, razón por la cual se está poniendo mucho empeño en la parte de organizar la nueva contabilidad, de normar los procedimientos de compras y ventas y de abrir relaciones con los bancos. De su lado el tema con el SRI está totalmente resuelto y se están haciendo las declaraciones normalmente.

4. Descripción de la estrategia

Siendo DISCENGAS (es la empresa de distribución cuyo único accionista es LOJAGAS) el mayor accionista de la empresa, y teniendo como principal interés abastecerse de cilindros para envasar GLP, genera el compromiso de la nueva administración para cristalizar este proyecto. En el desarrollo del mismo se irán encadenando mejoras de producción en los productos actuales y abriendo posibilidades gracias a esta infraestructura a nuevos productos, que esperamos se deriven en alianzas estratégicas determinantes. El proyecto por estrategia debe dividirse en dos partes: la primera referente a toda la parte de mantenimiento del cilindro (PROYECTO A) y la segunda parte que significa el proceso metal mecánico del cilindro (PROYECTO B).

5. Proyecto A

La razón de haber decidido dividir el proyecto en dos partes se debe a que el mantenimiento significa un capital de operación bajísimo, pues realmente se está proveyendo un servicio; además es un proceso que se puede montar sin problema en el corto plazo, con esto se tendrá una muy buena plataforma financiera capaz de afrontar la segunda parte.

El mantenimiento del cilindro en pocas palabras es un proceso que permite comprobar las propiedades mecánicas del cilindro y además someterlo a un proceso de repintado; este trabajo lo pueden realizar los talleres calificados por la Dirección Nacional de Hidrocarburos (DNH).

5.1. Inversión Inicial

Luego de un arduo trabajo que significó algunos viajes se consiguieron una gran cantidad de ofertas, estas permitieron desarrollar un análisis muy equilibrado entre precio, calidad y nuestras necesidades. Si todo transcurre como hasta ahora y luego de las periódicas conversaciones con los proveedores, deberíamos tener en funcionamiento la línea de mantenimiento a

más tardar a finales del mes de marzo de este año. El mayor éxito en esta inversión es que sirve para mejorar la producción y calidad de nuestros actuales productos, al igual que nos abre las puertas para nuevos o para ofrecer el servicio de nuestras líneas a terceros.

5.2. Análisis del flujo solo con mantenimiento a Lojagas

Con este ejercicio se pretende analizar el supuesto que la inversión descrita en el punto 5.1. se usase solamente en el mantenimiento de los cilindros de Lojagas, el ejercicio financiero previsto resulta el del **Anexo**. De este se desprende que es factible el proyecto en tanto y en cuanto se mantenga el mismo precio y cantidad (compromiso de LOJAGAS), de tal forma que la fuente de repago cubre sin problema las obligaciones financieras adquiridas.

5.3. Análisis del flujo de efectivo global para la fábrica durante los próximos 5 años

Aquí se enfoca la situación de la fábrica de forma global, entonces explotando todas las condiciones actuales más las inversiones futuras tendríamos un flujo de efectivo desarrollado en el **Anexo**. La primera consideración importante aquí es que el cálculo del acero como materia prima se hizo al precio más alto, luego del alza de más del 100 % del año 2004 y su actual estabilización a inicios de 2005. Segundo, el escenario presentado para el mercado es muy conservador, iniciamos con nuestras ventas actuales y luego vamos subiéndolas muy despacio y constantemente, de tal forma que entre el inicio del primer año y el final del segundo año las ventas se incrementaron en un 41% (dos años) y al final del proyecto en cinco años en 47 %. Lo podemos lograr gracias a la nueva maquinaria que nos permitirá más eficiencia por tanto tiempos de entrega menores, más calidad en nuestros productos, reducción del ciclo de producción, por tanto costos más bajos derivado en precios de venta más competitivos y en la medida que podamos respaldar el crecimiento de Lojagas esta empresa tendrá cada vez más trabajo, es decir ingresos. En el

flujo se puede advertir una pequeña inyección de capital de los accionistas para solventar el arranque del proyecto, debido a que ya existen obligaciones financieras desde el inicio, y necesitamos de un mes para transportar, montar y poner a funcionar la maquinaria y equipo descrita en la inversión. La devolución a los accionistas prevista a una tasa del 12% anual será en cuotas trimestrales durante el primer año, esto provoca que el ejercicio del mes sea negativo, pero se resuelve con los saldos acumulados de los meses anteriores. Como respaldo al flujo mostramos los **Anexos** carretilla, tablero para medidor de luz, caja para medidor de agua, fregadero y bandeja respectivamente. En donde se detallan los costos que componen el costo global de cada uno de los productos fabricados actualmente; es necesario reiterar que son calculados con los precios de compra históricos más altos registrados en nuestra contabilidad.

5.4. Análisis de la Tasa Interna de Retorno del proyecto

Con la tabla de amortización del crédito podemos calcular los intereses pagados en cada cuota que resultan ser gasto. La TIR está calculada en función de la inversión descrita, los ingresos indicados en el flujo y los egresos pero sin el capital pagado en cada cuota, pues sino estaríamos duplicando la inversión; y finalmente incluimos el valor de salvamento de la inversión que resulta de su depreciación al 12 % cada año. El resultado un rendimiento muy atractivo del 49% anual. En el otro caso hacemos el cálculo tomando la inversión, todos los ingresos y los valores completos de los egresos de efectivo que incluyen el abono al capital (no se incluye el valor de salvamento) y vemos un impacto en el rendimiento del 10% anual, que a pesar de ser alto deja una tasa realmente aceptable del 29%. Este análisis se puede profundizar en el **Anexo**.

6. Proyecto B

Como ya se adelanto la segunda parte de la estrategia resulta en la fabricación de los cilindros, es decir su construcción a través de un proceso metal mecánico. Esta línea empata con la parte del mantenimiento descrita en

el Proyecto A con lo cual se completa el proceso de ahí que la primera inversión sea tan importante.

6.1. Importante ventaja si se consiguen discos troquelados como materia prima

En primer lugar no es necesaria una inversión de alrededor de USD \$ 120.000,00 en la línea de corte de bobinas que consta de una desembobinadora, una aplanadora de chapa o lámina, una cizalla y una matriz de troquel de disco, se debería tener otra prensa para hacer el troquel ya que si se usa nuestra prensa el trabajo pasaría a ser discontinuo. Un segundo argumento es que el troquel en lámina más eficiente es tres bolillo, pero este deja un 24 % de desperdicio que se convierte en chatarra que se puede vender en alrededor del 5 % del costo de compra, es decir, por cada 1000 kilos de \$1 precio promedio actual se desperdician 240 kilos que se venden a \$ 0,05 pésimo negocio. Tercero, al no traer desperdicio el costo por kilo en el transporte se mejora así como los gastos de importación, pues no se está importando chatarra. Como cuarto es necesario anotar que el iniciar el proceso de fabricación desde la embutición provoca un ciclo productivo más corto, que obviamente demanda menos mano de obra y disminuye el consumo de energía, es decir, costos. Luego de una intensa búsqueda ubicamos al proveedor adecuado para nosotros de los discos troquelados, esta es una empresa brasilera llamada Mangels que nos pone como condición un pedido mínimo de embarque de 5000 unidades equivalentes a 2500 cilindros, seguramente cada importación trimestral deberá tener entre 15000 a 20000 discos.

6.2. Situación del proyecto

Referente a este punto hay que decir que no están definidos todavía los proveedores de maquinaria y matricería, lo que imposibilita cuantificar la inversión. Debido a esto no están listos los flujos para el proyecto B en mención. Sin embargo, podemos adelantar que tenemos un mercado cautivo

que cubrir con Lojagas de 5000 cilindros mes y que la inversión requerida en este proyecto bordearía los USD \$ 125.000,00.

7. Alianzas estratégicas reales que se están negociando

Gracias a la infraestructura actual y a las inversiones descritas hasta el momento, ha sido posible adelantar conversaciones con dos grupos de mucha solvencia y futuro. Se trata de INDURAMA y de GRAIMAN. Es en este tiempo una estrategia primordial el lograr aliarse con empresas de probada honestidad y además de reconocido éxito.

El primer proyecto se refiere a la producción de cocinetas de cuatro quemadores. El antecedente resulta ser de que la infraestructura de INDURAMA se destinó a fabricar productos de mayor margen como son cocinas y refrigeradoras sobre todo presionados por problemas de espacio. Dejando de lado el tema de cocinetas y con la plena conciencia de que quien adquiere una cocineta es dentro de un año un potencial cliente de una cocina no se puede desestimar el mercado. Por tanto se esbozó un proyecto que tiene cuatro aristas: la primera un proveedor de acero ya sea INDURAMA o un tercero, la segunda el conocimiento y la marca INDURAMA, en tercero la infraestructura de producción y la mano de obra de que dispone INSERMET, y finalmente la cuarta la red de distribución y el manejo comercial liderado por MARCIMEX. Lamentablemente cuando se busco la matriceria propiedad de INDURAMA para arrancar el proceso de pruebas se encontraron con la sorpresa de que se habían dado de baja las mismas como chatarra. Esto nos obliga a rediseñar el proyecto en vista de que es necesario construir una nueva línea de matriceria que tiene una inversión inicial bastante importante y en ese proceso estamos actualmente.

El segundo proyecto se enmarca en la producción de carretillas. El antecedente resulta en el proyecto del grupo para generar una red a nivel nacional parecida a la que aplica La Cemento Nacional con Disensa, de tal forma que incluyan todos sus productos actuales y busquen líneas complementarias referentes a la construcción. La idea es que INSERMET

ofrezca solo su infraestructura de producción, y fabrique carretillas con materia prima colocada por ellos mismos y que a su vez este producto sea comercializado por su red de acuerdo con sus políticas. Actualmente ellos están analizando el mercado y la factibilidad de vender este producto, para proceder a cerrar alguna negociación.

8. Conclusiones

- 8.1. El capital de operación bajo, respaldado sobretodo porque la nueva infraestructura permitirá ofrecer un servicio, esto significa que no se requiere materia prima, lo que obviamente demanda menos recursos financieros.
- 8.2. La comprobada rentabilidad del proyecto. Los flujos mostrados en los anexos correspondientes generan una importante expectativa y compromiso. Sin embargo, esto es válido en la medida en que la administración con apegada disciplina a dichos flujos, tome decisiones acertadas tendientes a cristalizar lo proyectado, siendo el único camino que puede garantizar el éxito del proyecto.
- 8.3. Una inversión en infraestructura muy versátil que abre la posibilidad de incursionar en nuevas líneas. Como ya se mencionó existen interesantes posibilidades de conseguir alianzas y negocios. Estas podrán concretarse en tanto y en cuanto esta infraestructura de última generación sea una realidad tangible, capaz de satisfacer las expectativas de nuestras relaciones comerciales.
- 8.4. El respaldo al crecimiento de LOJAGAS. Siendo esta empresa nuestro mayor accionista y gracias a su inmenso apoyo para generar esta plataforma que nos permitirá despegar, es indudable el compromiso que tenemos quienes formamos INSERMET para ser pilar fundamental del desarrollo y crecimiento que está teniendo esta compañía.

- 8.5. Gracias a nuestra infraestructura actual, las nuevas inversiones, el importante conocimiento en la rama y el apoyo incondicional de LOJAGAS, tenemos las mejores condiciones para convertirnos en líderes en la construcción, tratamiento superficial y pintura de productos metal mecánicos. Esta visión se podrá lograr solo con el respaldo de entidades financieras de reconocido éxito y visión de futuro para el país.

9. Las metas de corto plazo

9.1. Mantenimiento

9.1.1. Reparación del convertidor del montacargas

9.1.2. Cambio del aceite de la prensa

9.1.3. Cambio de la válvula de presión del pisa plancha

9.1.4. Cambio de resortes de la prensa excéntrica de 100 ton

9.1.5. Reparación de matrices de embutición y corte de balde de carretilla

9.1.6. Reparación de matriz de embutición de pozo de fregadero y banco de condensadores para la soldadora LEAS

9.1.7. Cambio del porta brocas del taladro de pedestal

9.1.8. Reparación de las antorchas de las cuatro soldadoras MIG

9.1.9. Rectificación de las cuchillas de la plegadora

9.1.10. Rectificación de las guías de la prensa neumática y prensa excéntrica de 40 ton

9.1.11. Construcción de matriz de troquel de visor para puertas de caja de agua, matriz para perforación de bases en el tablero eléctrico, matriz de troquel de binchas del tablero eléctrico, matrices para nuevo diseño de soporte de rueda de carretilla

9.2. Cambios de LAYOUT

9.2.1. Adecuar una zona de ensamble para productos actuales

9.2.2. Reubicar la zona de prensas

9.2.3. Preparar las zonas de acuerdo al LAYOUT existente para construcción de cilindros

9.2.4. Adecuación del pozo

9.2.5. Construcción del muro trasero

9.2.6. Construcción de la nueva nave con plataforma para manipulación y bodegaje de cilindros

9.2.7. Nueva zona para tratamiento con fosfato

9.2.8. Nuevo taller de matriceria

9.2.9. Reorganización de las bodegas

9.2.10. Decisión sobre bodega de Filanbanco

9.3. Infraestructura

9.3.1. Colocar los letreros que están ya diseñados

9.3.2. Adecuación de jardines y parqueaderos

9.3.3. Mejora de comunicaciones: Nueva central, teléfonos, fax y conexión a Internet.

9.3.4. Adecentamiento de oficinas

9.3.5. Reconstrucción de la garita

9.3.6. Reparación del techo

9.3.7. Construcción de canalizaciones internas y relleno del terreno

9.4. Maquinarias y herramientas

9.4.1. Sistema de secado de aire para el compresor

9.4.2. Soldadora de cierra cinta

9.4.3. Equipo para el tratamiento de agua del pozo

9.5. Levantamiento de procesos

9.5.1. Procesos de ventas

9.5.2. Procesos de producción

9.5.3. Procesos de mantenimiento

Finalmente, de todo lo expuesto la conclusión más importante es que el trabajo recién empieza, los retos están y todos quienes día a día estamos aquí tenemos el compromiso de asumirlos y salvarlos.

Atentamente,



Rumiñahui Loaiza Lange

GERENTE GENERAL

BALANCE GENERAL DESDE EL 1 DE OCTUBRE AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2004

ACTIVO			\$ 64,646.18
ACTIVO CORRIENTE			
<u>DISPONIBLE</u>		0.00	
CAJA - BANCOS	0.00		
<u>EXIGIBLE</u>			
<u>CUENTAS POR COBRAR</u>		38,852.53	
RUMIÑAHUI LOAIZA LANGE	22,670.53		
LUIS VELA	16,182.00		
<u>REALIZABLE</u>		25,793.65	
<u>PRODUCTOS EN PROCESO</u>	990.77		
INV. DE MATERIA PRIMA (CODICRES)	24,802.88		
ACTIVO FIJO			30,512.36
<u>NO DEPRECIABLE</u>			
TERRENOS		30,512.36	
<u>DEPRECIABLE</u>			96,877.54
EDIFICIOS	43,954.66		
MENOS DEP. ACUM. EDIFICIOS	-16,482.99	27,471.67	
EQUIPO DE OFICINA	5,415.83		
MENOS DEP. ACUM. EQU. DE OFICINA	-2,030.93	3,384.90	
MUEBLES Y ENCERES	346.80		
MENOS DEP. ACUM. MUEBLES Y ENSERES	-130.05	216.75	
MAQUINARIA Y EQUIPO	101,728.15		
MENOS DEP. ACUM. MAQUINARIA Y EQUIPO	-35,923.93	65,804.22	
TOTAL DE ACTIVO			\$ 192,036.08

Rumiñahui

ING. RUMIÑAHUI LOAIZA L.
GERENTE GENERAL

Manuel Bermeo Herrera
MANUEL BERMEO HERRERA
CONTADOR PUBLICO
LICENCIA 2961

INSERMET S.A.

INSERMET S.A.
CUENCA - ECUADOR

BALANCE GENERAL DESDE EL 1 DE OCTUBRE AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2004

PASIVO			
<u>PASIVO CORRIENTE</u>			\$ 76,852.78
CUENTAS POR PAGAR	24,263.67		
PROVEEDORES NACIONALES	52,589.11	76,852.78	
 <u>PASIVO A LARGO PLAZO</u>			189,959.37
PRESTAMOS SOCIOS		189,959.37	
TOTAL PASIVO			266,812.15
 PATRIMONIO			353,167.00
CAPITAL SOCIAL		250,200.00	
APORTES PARA FUTURAS CAPITALIZACIONES		102,967.00	
<u>RESULTADOS</u>			-427,943.07
PERDIDA DE EJERCICIOS ANTERIORES		-312,159.84	
PERDIDA VALTORRE A SEPT/2004		-88,785.10	
PERDIDA INSERMET A DIC/2004		-26,998.13	
PERDIDA DEL EJERCICIO ACTUAL			
TOTAL PASIVO + PATRIMONIO			<u>\$ 192,036.08</u>



ING. RUMIÑAHUI LOAIZA L.
GERENTE GENERAL



MANUEL BERMEO HERRERA
CONTADOR PUBLICO
LICENCIA 2961

INSERMET S.A.

INSERMET S.A.
CUENCA - ECUADOR

ESTADO DE PERDIDAS Y GANACIAS D EL 1 DE OCTUBRE AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2004

INGRESOS OPERATIVOS		0.00
INGRESOS VARIOS	0.00	
MENOS COSTOS Y GTOS. OPERATIVOS		26,998.13
<u>GASTOS DE FABRICA</u>	9,086.84	
MATERIALES VARIOS	7,250.74	
GASTOS DE FABRICACION	1,836.10	
<u>GASTOS DE ADMINISTRACION</u>	17,911.29	
HONORARIOS	550.00	
UTILES DE ESCRITORIO	135.07	
VARIOS GASTOS ADMINISTRATIVOS	17,226.22	
PERDIDA DE EL EJERCICIO		\$ -26,998.13


ING. RUMIÑAHUI LOAIZA L.
GERENTE GENERAL


MANUEL BERMEO HERRERA
CONTADOR PUBLICO
LICENCIA 2961

INSERMET S.A