

INFORME DE GERENCIA**A la Junta General Ordinaria de Accionistas de la Empresa ESTRUCTURAS METALICAS Y GARAJES AUTOMÁTICOS PRODUEMEGA S.A. correspondiente al Ejercicio 2005:**

A continuación presente ante esta honorable comparecencia, me permito poner en consideración el Informe de Actividades de la compañía ESTRUCTURAS METALICAS Y GARAJES AUTOMÁTICOS PRODUEMEGA S.A., el cual se desarrolla conforme lo establecido en la Resolución No. 92.1.4.3.0013 emitida por la Superintendencia de Compañías, y publicada en el Registro Oficial No. 44, del 13 de octubre de 1992.

A continuación los siguientes puntos:

1.- EI ENTORNO NACIONAL:

La situación política del Ecuador no tiene variaciones importantes respecto al año anterior, la debilidad de un Presidente de la República Interino no permite tomar decisiones fundamentales que puedan cambiar el rumbo del país. No se realizan las reformas políticas ofrecidas que cambien las estructuras institucionales del país, sin embargo es digno de mencionarse las decisiones tomadas en lo que se refiere a política petrolera; se declara la caducidad del contrato de explotación petrolera con la mas importante compañía extranjera y se renegocian los contratos con las demás empresas; dando como resultado un mejor ingreso al país por este concepto.

En lo económico, el país sigue dependiendo en un alto porcentaje de los ingresos petroleros, el crecimiento real del PIB se ubica en el 4.32%, siendo los precios altos del petróleo en los mercados internacionales la mayor contribución para este crecimiento. El índice de inflación fue del 2.87%, teniendo un ligero decrecimiento respecto al año anterior que se ubicó en el 3.14%. Es preocupante la balanza comercial no petrolera la misma que arroja un valor negativo de US\$ 4.060 (mill.USD), de donde se desprende que, bajo el esquema de dolarización el país va perdiendo competitividad en el exterior y se vuelve importador de bienes principalmente de consumo, lo que atenta contra la industria nacional, temiéndose un crecimiento del desempleo y subempleo. Las remesas enviadas por los emigrantes, constituyen el segundo rubro en importancia de la economía, llegando a ubicarse en este año en US\$ 2.868 (mill USD).

Cabe mencionarse que en este año, no se llegó a firmar el Tratado de Libre Comercio con los Estados Unidos, por falta de acuerdos en algunos puntos sensibles de la economía, principalmente en algunos temas relacionados con el sector agrícola; a lo que se sumó el momento electoral que vivió la nación a partir del segundo semestre de este año en el que se eligieron a los nuevos mandatarios del Ecuador.

Se espera que el nuevo gobernante baje el nivel de confrontación con los demás poderes del estado y le permitan a éste tomar decisiones que estabilicen al país y envíe mensajes de estabilidad jurídica y política a los inversionistas extranjeros. Se debe tomar medidas que incentiven la exportación de productos no tradicionales y la economía dependa cada vez menos de las exportaciones petroleras.

Inversiones en el sector hidroeléctrico permitirán reducir los costos de la energía eléctrica al sector productivo, lo que mejorará la competitividad de nuestros productos en los mercados del exterior.

Acuerdos internacionales de libre comercio, le darán al Ecuador mejores oportunidades para mejorar su balanza comercial no petrolera.

2.- GESTIÓN ADMINISTRATIVA: Cumplimiento de las disposiciones de Junta General de Accionistas y Directorio de la compañía.

En este ejercicio económico se siguió trabajando en la ampliación de nuestro mercado, tal como se recomendó en la planeación estratégica para este año, la misma que fue establecida por la Junta General de Accionistas de la compañía; además se adoptaron varias medidas tendientes a mejorar nuestro servicio y a optimizar nuestra operación.

En el segundo semestre del ejercicio se acepta la renuncia de tres personas que trabajaban bajo relación de dependencia para la empresa, lo que obliga a reestructurar el área del taller para seguir manteniendo el buen nivel de servicio a nuestros clientes.

Se sigue con la política de ajuste de gastos con el fin de optimizar la operación; esto nos permitió que se nos adjudiquen algunos proyectos importantes, siendo el principal el de la Urbanización el Condado, el cual nos permitió tener un adecuado nivel de liquidez, gracias a los anticipos recibidos.

La buena calidad de nuestros productos, el servicio basado en la buena atención al cliente, la garantía que ofrece la empresa en todos sus trabajos, así como el cumplimiento de todas las cláusulas determinadas en los contratos firmados, nos han permitido mantenernos en el mercado.

3.- SITUACIÓN FINANCIERA DE LA COMPAÑÍA:

la situación financiera que presenta la empresa al cierre del ejercicio, se puede considerar buena, se tiene un índice aceptable de liquidez, se cuenta con un inventario que tiene una buena rotación, el que se puede realizar en el corto plazo para cumplir con obligaciones bancarias y con proveedores, sin ningún problema.

Se estima que un 75% de la cartera de Clientes es de tipo AA; situándose el restante 25% dentro del tipo B.

Es digno de mencionarse que los anticipos de clientes, previo a la ejecución de una obra ayudaron a manejar adecuadamente nuestro flujo de caja. Al cierre del ejercicio este rubro corresponde al 63.23% del total del pasivo.

El 63.68% de los activos totales está constituido por el inventario de mercaderías, que como se dijo anteriormente, tiene una buena rotación.

El componente principal de nuestros pasivos, está constituido por el Anticipo de clientes y las obligaciones con nuestros proveedores; debiendo aclarar que los plazos de pago de nuestras obligaciones a los proveedores son flexibles, lo que nos permite establecer prioridades de pago al personal, a los organismos de control y a la Administración Tributaria.

La situación económica de la compañía al cierre del ejercicio, se puede considerar estable, debiendo propender a una mejora en el manejo de nuestra cartera de clientes, y a incrementar nuestros niveles de ventas para realizar los altos niveles de inventarios de mercaderías.

4.- Algunas Cifras del Balance y resultados del ejercicio:

El total de Activos al cierre del ejercicio asciende a US\$ 125.066,31, teniendo un incremento respecto al ejercicio anterior de un 19.80%, siendo el inventario, el que contribuye a este importante crecimiento, ya que se incremento en el 53.53%.

Los pasivos de la empresa se incrementaron porcentualmente en 19.80%, siendo la cuenta de Anticipo Clientes, la que se incrementa en el 204.78%; crecimiento que obedece a la política adoptada por la empresa de exigir anticipos a sus clientes, antes de iniciar la ejecución de un proyecto. Esta acertada medida adoptada nos permitió no caer en situaciones de iliquidez que nos hubiese obligado a entrar en un endeudamiento con instituciones financieras.

El total de ventas del ejercicio fue de US\$ 224.388,51 teniendo un ligero incremento del 3.67% respecto al ejercicio 2005; debiendo destacarse el decrecimiento del costo de ventas en 2.42%; lo que permitió mejorar nuestro margen bruto respecto al ejercicio anterior en un 18.15%.

Los Gastos Administrativos y de ventas fueron de US\$ 66.564.89 y corresponde al 29.67% del total de ventas, frente al 27.35% del ejercicio anterior; éste incremento obedece al crecimiento en los gastos de personal que pasaron de US\$ 23.360,85 a 35.236,48; situación que se justifica por el incremento de personal en el área del taller.

La utilidad contable del ejercicio fue de US\$ 5.672,92 la misma que causó un impuesto a la renta de US\$ 1.279.79 y una participación de trabajadores en las utilidades de US\$ 903.38; quedando una utilidad a disposición de los Accionistas de US\$ 3.489.75, que representa el 2.53% del total de ventas; frente al 2.39% del ejercicio anterior. Los resultados positivos obtenidos en este período, son dignos de destacarse si consideramos que en un mercado de alta competencia la empresa ha tenido resultados positivos.

Por lo expuesto anteriormente, me permito recomendar a la Junta General de Accionistas que siga brindando todo el apoyo necesario a la compañía, a fin de que se fortalezca en el mercado superando nuestras propias expectativas, y garantizando la satisfacción de nuestros clientes en la ejecución de todos los proyectos.

Los principales compromisos con la Junta General de accionistas, están encaminadas a mejorar los márgenes de rentabilidad, rotación de producto, mejoramiento en el control de la cartera de clientes y adecuado control de gastos en niveles óptimos, que en conjunto con la política de servicio al cliente que caracteriza a la compañía desde sus inicios, garantizará el posicionamiento de la misma en un mercado altamente competitivo.

5.- PERSPECTIVAS FUTURAS

El importante crecimiento de la competencia en los mercados hace, que en el corto plazo la empresa se vea avocada a seguir disminuyendo los márgenes de utilidad e incrementando los volúmenes de ventas.

Se debe establecer alianzas estratégicas para la promoción y venta de nuestros productos en otros mercados.

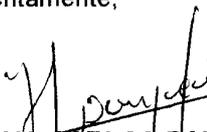
La apertura de nuevos mercados en otras ciudades se vuelve una necesidad imperiosa para mantener el crecimiento que ha tenido la empresa durante estos años.

Seguir participando en licitaciones y concursos con empresas públicas y privadas así como mantener la buena atención a clientes y la buena calidad de los productos deben ser una de las principales fortalezas de la empresa que nos van a permitir mantener nuestro índice de crecimiento.

Para concluir, quiero dejar constancia de mi agradecimiento a la Junta de Accionistas por el apoyo y la confianza brindados en este ejercicio; así como al personal que labora en la empresa, por su entrega y sacrificio diario.

Quito, D.M, 30 de marzo del 2007

Atentamente,


~~JUAN CARLOS DARQUEA~~
~~Gerente General~~