

IANDCECONTROL S.A.**INFORME DE GERENTE****AÑO 2.006**

Durante el año 2.006, se presentaron algunas particularidades como son

- Como se puede observar en el Cuadro No. 1, el nivel de ventas presentó un comportamiento regular durante el año, con un ligero repunte en el mes de agosto, lo cual pone de manifiesto el esfuerzo constante por parte del personal de ventas por mantener un nivel adecuado de este rubro durante todo el año.

IANDCECONTROL S.A.		
CUADRO No. 1		
ANALISIS DE VENTAS		
AÑO 2.006		
MESES	AÑO 2.006	RELACION PORCENTUAL
ENERO	31953.82	0.09
FEBRERO	29192.66	0.08
MARZO	33178.83	0.09
ABRIL	29674.47	0.08
MAYO	33781.23	0.09
JUNIO	24994.17	0.07
JULIO	26918.63	0.07
AGOSTO	38250.66	0.10
SEPTIEMBRE	19805.16	0.05
OCTUBRE	30884.83	0.08
NOVIEMBRE	33680.69	0.09
DICIEMBRE	33035.01	0.09
TOTAL	365350.16	1.00

- El rubro de ventas, comparativamente hablando, presenta un incremento con respecto al año anterior del 27%, de igual manera si

lo relacionamos con el año 2.004 se nota una subida del 76%, tal como lo muestra el Cuadro No. 2. Sin embargo hubo un decremento con relación a la variación entre los años 2.005 y 2.004 que fue de 39%. Lo anterior se presenta como resultado de un movimiento en el margen de utilidad sobre las ventas, el mismo que durante el año 2.006, se decrementó, con el fin de generar un incentivo a las ventas por cuanto el mercado se volvió mucho más competitivo

IANDCECONTROL S.A.					
CUADRO No. 2					
COMPARATIVO DE VENTAS					
AÑOS 2.004 - 2.005 Y 2.006					
MESES	AÑO 2.004	VENTAS AÑO 2.005	AÑO 2.006	VARIAC. RELAC. 2004	VARIAC RELAC 2005
ENERO	11179.48	16213.31	31953.82	1.86	0.97
FEBRERO	12568.1	21859.34	29192.66	1.32	0.34
MARZO	21772.39	21377.53	33178.83	0.52	0.55
ABRIL	8306.98	19483.44	29674.47	2.57	0.52
MAYO	16073.06	21502.26	33781.23	1.10	0.57
JUNIO	13066.1	23719.76	24994.17	0.91	0.05
JULIO	20579.33	27863.47	26918.63	0.31	-0.03
AGOSTO	15122.27	23550.36	38250.66	1.53	0.62
SEPTIEMBRE	19834.19	19221.12	19805.16	0.00	0.03
OCTUBRE	28618.07	26212.56	30884.83	0.08	0.18
NOVIEMBRE	21856.67	45051.84	33680.69	0.54	-0.25
DICIEMBRE	18454.13	22182.19	33035.01	0.79	0.49
TOTALES	207430.77	288237.18	365350.16	0.76	0.27

- La diversificación en cuanto al stock ofrecido continuó durante el año 2.006, pese a que la incorporación de nuevas marcas, implica una inversión considerable por parte de la empresa, tomando en cuenta que casi en su totalidad vendemos productos importados y dicho aspecto requiere que para lograr mejores precios de importación debamos cubrir cupos y cumplir con las condiciones de crédito establecidas por nuestros proveedores foráneos.

- El contar con un stock cada vez más variado comprende además gastos extras en su mantenimiento propiamente dicho y en el buscar un espacio cada vez mayor que sea el adecuado, para un mejor manejo y control del mismo.
- En cuanto a la composición de las ventas, un 86% comprende ventas de productos y un 14% ingresos por servicios prestados, de allí la importancia de contar con un stock lo suficientemente variado para cubrir las crecientes necesidades de nuestros clientes.
- Es necesario analizar también que los costos y gastos se incrementaron durante este año. Cabe precisar que lo relacionado a los servicios de nacionalización presentaron una subida así como también lo relacionado a los gastos de mantenimiento del negocio, esto es pagos a las diferentes cámaras, patentes e impuestos municipales, entre los más importantes.
- El crecimiento de IANDCECONTROL S.A., fue considerable durante el año 2.006, en múltiples aspectos, uno de ellos es el relacionado al personal de planta de la empresa, se incorporaron 2 nuevos empleados, uno relacionado con logística y otro como apoyo al departamento técnico es decir para cubrir la demanda de servicios que presta nuestra empresa. Sin embargo éste último se proyecta también para apoyar al personal de ventas, que como se mencionó anteriormente, es la principal actividad de la empresa.
- Desde finales del año 2.006 se contrató los servicios de una persona para abrir mercado en la ciudad de Guayaquil, puesto que ya se quiere cristalizar la idea de abrir una sucursal en dicha ciudad para

que atienda las necesidades de la costa ecuatoriana. Se prevé hacer los esfuerzos necesarios para que la diversificación de la oferta de nuestros productos sea un hecho en año 2.007.

Luego del análisis del período 2.006, se mencionan algunas alternativas para el año 2.007, que son:

- Pese a que el cambio de gobierno genera mucha incertidumbre entre la población en su conjunto, lo cual obviamente afecta al sector productivo en general, nosotros continuaremos con nuestro afán de ofrecer cada vez nuevos y mejores productos a nuestros clientes, pese al esfuerzo financiero que esto implica. Con esto esperamos que el crecimiento anual de las ventas siga como estuvo durante el año anterior e incluso el porcentaje sea cada vez mayor.
- Debido al número cada vez mayor de productos que se ofrecen, es necesario prestarle mucha atención al control de inventarios, aspecto clave para el desenvolvimiento de nuestra empresa. Además, si el caso lo amerita se podría implementar un sistema únicamente dedicado al control y manejo de inventarios.
- Se continuará buscando permanentemente, nuevos proveedores en el exterior de acuerdo con los requerimientos de nuestros clientes esto es por un lado para mantener la oferta de productos necesarios y por otro lado se busca además los proveedores nacionales que nos ayuden con la nacionalización de los productos en el menor tiempo y con mejores costos.

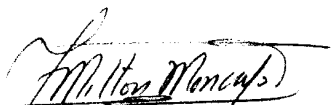
ANALISIS FINANCIERO

IANDCECONTROL S.A.				
CUADRO No. 3				
RAZONES FINANCIERAS				
AÑO 2.006				
RAZON CIRCULANTE:	$\frac{153'060.19}{85'656.98}$	=	1.79	
PRUEBA ACIDA:	$\frac{45'511.53}{85'656.98}$	=	0.53	
ROTACION DEL INVENTARIO:	$\frac{365'350.13}{107'548.66}$	=	3	VECES
PERIODO MEDIO DE COBRO:	$\frac{38'560.86}{1'014.86}$	=	38	DIAS
RAZON DE ENDEUDAMIENTO:	$\frac{114'091.97}{170'558.26}$	=	0.67	
MARGEN DE UTILIDAD NETA:	$\frac{21'214.88}{373'037.92}$	=	0.06	

En el Cuadro No. 3, encontramos algunas razones financieras, obtenidas de los Balances General y de Pérdidas y Ganancias, que nos permiten realizar un análisis sobre la situación de IANDCECONTROL S.A., durante el año 2.006

- La **Razón de Liquidez** de 1.79%, es un resultado bastante satisfactorio puesto que implica que la empresa cuenta con \$ 1.79 para cubrir cada dólar de deuda a corto plazo. Sin embargo al mirar la prueba ácida de 0.53, nos preocupa el hecho de mantener un inventario alto, pese a que su realización puede ser también en el corto plazo. Lo anterior está ligado sin duda a la mayor oferta de productos importados y al hecho de que para lograr mejores precios es necesario cubrir cuotas de importación aunque esto represente costos de mantenimiento de inventarios más altos.

- La **Rotación de Inventarios** está en el orden de 3 veces. Este índice está demasiado bajo, es necesario entonces revisar a profundidad los stocks mínimos necesarios para cubrir con las crecientes necesidades de los clientes, para que nuestro inventario rote más frecuentemente, lo que a su vez ayudará a disminuir el costo de mantenimiento de los mismos.
- El **Período Medio de Cobro** es de 38 días, resultado superior al índice del año anterior que se ubicaba en 29 días. Esto demuestra la dificultad creciente en lograr que los clientes cumplan con las condiciones de crédito establecidas por nuestra empresa y a la vez implica un mayor nivel de financiamiento propio, lo cual nos obliga a realizar esfuerzos superiores en este sentido. Sin embargo se está trabajando mucho con los clientes para lograr bajar este resultado, sobre todo incrementando el porcentaje de descuento a créditos a corto plazo, lo cual obviamente influye también sobre el nivel de ventas.
- El **Índice de Endeudamiento** se ubica en el orden de 67%, resultado que ha disminuido con el pasar del tiempo, y que implica un fortalecimiento por parte de la empresa, puesto que hoy en día un 33% de los Activos Totales es Patrimonio propio de la empresa.
- El **Margen de Utilidad Neta**, se ubica en el 6%, resultado alentador tomando en cuenta que para enfrentar a un mercado cada vez más competitivo e incentivar las ventas la empresa se ha visto en la necesidad de disminuir sus porcentajes de utilidad.



Ing. Milton Moncayo Balseca

GERENTE GENERAL