

IANDCECONTROL S.A.**INFORME DE GERENTE AÑO 2.007**

Entre los puntos importantes que se pueden analizar durante el año 2.007 tenemos los siguientes:

Las **ventas** durante el período 2.007, como se muestra en el Anexo No.1; se estancaron considerablemente, sobre todo en los primeros cinco meses iniciales, es decir de enero a mayo, las mismas que denotan un decremento promedio alrededor del 20% con relación al mismo período del año 2.006 y a pesar de que tuvieron un repunte considerable en los meses de junio (64% con relación a junio de 2.006), octubre (58% con respecto a octubre de 2.006) y diciembre (con un 31% de incremento con respecto a diciembre de 2.006); no lograron una recuperación total puesto que el incremento en el año 2007 fue de apenas un 10%, cifra muy por debajo de los incrementos en ventas logrados en años anteriores que fueron de 37% entre el 2.005 y 2.004 y de 27% entre el 2.006 y 2.005.

Obviamente este rubro se vio afectado por una baja respuesta del mercado, a pesar de que desde diciembre del año 2.006, se implementó una política de reducción de precios, además hay que sumar a esto que se detectó una mayor competencia, y a pesar de que se introdujeron nuevas líneas como la de neumática, con la consiguiente inclusión de la marca, no dio los resultados esperados. La incorporación de nuevas líneas y marcas, también representan una inversión considerable cuya recuperación no resulta inmediata. Lo anterior se vio influenciado también por el alza de Euro, moneda con la cual trabajamos



para nuestras importaciones desde España y Alemania, las mismas que constituyen un alto porcentaje del total de bienes importados.

En cuanto a los gastos, hubo un incremento en los gastos de desaduanización de nuestros productos importados, además subieron los costos de fletes por importaciones, es decir se incrementaron los rubros que influyen directamente en el precio de los productos importados, en contrario nuestra empresa para tratar de subir las ventas, tuvo que implementar una política de disminución de precios, la cual no dio los resultados esperados, según se manifiesta en los párrafos anteriores.

Otro rubro que subió considerablemente es el arriendo del local que en abril del 2.007, presentó un incremento del 60.13%, con relación a marzo de 2.007, lo cual influye en la subida de gastos de la empresa y se analiza la posibilidad de cambio de local para el próximo año.

Sin embargo con todo lo anterior, se logró una utilidad mínima.

De los resultados alcanzados en el período 2.007, mencionamos algunas alternativas para nuestro desempeño en el próximo período:

1. No se vislumbra una estabilidad política ni económica en nuestro país, lo cual incide negativamente en el desempeño de los negocios, pese a lo cual seguiremos en nuestro afán de incrementar el nivel de ventas, mediante un servicio más personalizado con nuestros clientes. Además se pretende aumentar nuestra oferta a otras ciudades en donde todavía no tenemos presencia ofertable.



2. Pese a que se ha querido reducir el stock existente por cuanto representa un costo de mantenimiento elevado del mismo, la diversidad en la demanda no nos ha permitido manejar de mejor manera este aspecto. Cabe mencionar además que para lograr mejores costos de importación, es necesario importar montos lo más elevados posibles, lo que constituye altos costos de inversión. Para mejorar este aspecto se está realizando estudios pormenorizados del inventario para tratar de que la rotación de algunos productos aumente durante el año y lograr reducir al mínimo aunque sea el inventario de ciertos productos que no rotan significativamente.
3. Existe la posibilidad de que parte de nuestro personal se movilice el año próximo a estudiar directamente donde nuestros proveedores extranjeros la capacidad de importar nuevos productos o buscar alternativas en otros ámbitos que nos permitan diversificar aún más nuestra oferta, todo esto con el fin de motivar a un incremento de las ventas.
4. Seguimos con la idea de abrir una sucursal en la ciudad de Guayaquil, que nos permita entrar con más fuerza a ese mercado, con lo cual se apoyaría al desarrollo del país mediante utilización de mano de obra, contribuyendo al decremento del desempleo.

ANÁLISIS FINANCIERO



De acuerdo a los datos arrojados por los Balances de Situación y de Pérdidas y Ganancias, durante el período 2.007, se han establecido algunas razones

financieras, como se muestra en el Anexo No. 2, de cuyos resultados se puede concluir lo siguiente:

Razón Circulante o de Liquidez: 2.07

Si bien es cierto, la liquidez de la empresa parecería estar dentro de límites aceptables, es decir que contamos con 2.07 dólares para cubrir cada dólar de deuda a corto plazo, sin embargo si nos remitimos a la prueba ácida (0.66) el resultado el preocupante, puesto que si retiramos el valor de los inventarios del total de Activo Corriente, no podríamos fácilmente cubrir nuestras obligaciones en el corto plazo. Obviamente, el mantenimiento de un stock elevado se debe a que la empresa con el objetivo de captar una mayor parte del mercado ha incursionado en otras líneas de oferta como es la línea de neumática, lo cual implica una inversión inicial fuerte con el objeto de abaratar el costo de las importaciones.

Rotación del Inventario: 4

Nuestro inventario ha rotado casi 4 veces en el año, lo cual implica un movimiento muy bajo y denota también la existencia de un stock demasiado alto, es decir que las expectativas de respuesta del mercado para nuestra capacidad ofertada no fue satisfactoria. El análisis tiene que ver con el punto anterior, en cuanto a la inclusión de nuevas líneas ofertadas, que implica una inversión inicial elevada. Obviamente, esperamos que en el próximo período se logre ubicar de mejor manera en el mercado esta nueva línea de productos que se ofertan e incluso nuevas líneas que se pretenden introducir.



Período Medio de Cobro: 38 días

El período medio de Cobro de 38 días, se ha mantenido igual al del año 2.006, pero es bastante aceptable dadas las condiciones en que se desenvuelven las actividades productivas actualmente en nuestro país y el promedio de ventas mensuales logrado por nuestra empresa durante el período 2.007. Esto no significa sin embargo que la verdadera capacidad de ventas de nuestra empresa se haya explotado, puesto que con el nivel de inventarios con que contamos, las ventas pudieron haberse incrementado considerablemente, por lo menos en un 25% en el período analizado, con respecto al año anterior. Además, este índice refleja esfuerzos considerables por financiar las cuentas por cobrar, puesto que nuestra meta era bajar el período a menos de 30 días, lo cual no se ha podido lograr en el período analizado.

Índice de endeudamiento: 80%

Este resultado refleja un incremento con respecto al año anterior que fue del 67%, es decir que el patrimonio real de la empresa es de apenas el 20%, lo cual refleja que la empresa no se ha fortalecido durante el año 2.007. Pero si analizamos que el Pasivo a Largo Plazo casi en su totalidad representa una deuda con los dueños de la empresa, los resultados difieren puestos que las deudas con terceros que no sean los accionistas, son del 49% y esas deudas pueden convertirse en el largo plazo en patrimonio de la empresa, con lo cual se fortalecería grandemente a la empresa.



Margen de Utilidad Neta: 1%

Este resultado implica que pese a que el margen de utilidad bruta de la empresa es del 46%, los cargos por gastos administrativos, de ventas y financieros, son demasiado altos y prácticamente eliminan esta utilidad hasta dar como resultado apenas un 1% de utilidad, luego de participación a trabajadores, impuestos y reservas. O, en su defecto, el nivel de ventas no es el apropiado para los gastos en continuo crecimiento que se dan año a año.


IANDCECONTROL S.A.
RUC 1791804864001
Ing. Milton Moncayo Balseca
GERENTE GENERAL