93081

INFORME DE GERENCIA

Entorno Nacional:

El año 2006 se desarrolló en el marco de estabilidad propio del sexto año de un modelo de la dolarización. Como consecuencia, en esta parte del año registró un crecimiento mayor al inicialmente esperado y a lo planificado.

En efecto, durante 2006 se registró un crecimiento del 58% anual en términos reales, con lo cual se superaría el producto registrado a finales del periodo económico.

Al analizar las fuentes de crecimiento, puede afirmarse que la evolución del entorno nacional se apoyó principalmente en la formación del espíritu empresarial que fue sustancialmente mayor a la planificada para el 2006, lo cual ha dinamizado la actividad productiva.

Puede además afirmarse que un indicador de equilibrio macroeconómico es la estabilidad de precios, que en el año 2006, en la consecución de este objetivo, durante este último año, la variación mensual de precios osciló entre cuatro coma cinco por ciento, excepto en los primeros meses del año, en los cuales a la tendencia estacional se sumaron las medidas fiscales del gobierno.

En el marco descrito, durante el año 2006, el desempleo se ha reducido en un 3%, este porcentaje se mantiene en relación al 2005, puesto que la migración se acentúa, y no es que refleja la creación de fuentes de trabajo, la inversión interna no es proyectada por la Administración, sino mas bien destina los recursos al pago de la deuda externa, como la reducción de la población económicamente activa, resultante de la migración, que en el 2006 fue de las más altas de los últimos seis años, dado que los incrementos salariales no han podido recuperar la pérdida del poder adquisitivo de la población, durante los últimos años del milenio anterior.

Dicha migración significó durante el 2006 un aporte anual por concepto de transferencias de US $ 1.8 millones a la balanza de pagos. Este es equivalente al 8% del Producto Interno Bruto, y en solamente inferior al ingreso por venta de petróleo que fue de US $ 2.500 millones. Estas remesas permitieron compensar la balanza comercial negativa que se registró este año, y que como característica

del modelo de dolarización adoptado, será crecientemente negativa en los próximos años.

Desarrollo de Iderna del Ecuador S.A.

A. Cumplimiento de Presupuesto, Ingresos y Gastos

Iderna del Ecuador S.A., durante parte del año ha continuado con el desarrollo de su objeto social, administrando los programas de presupuesto económico que ofrecíamos a través de nuestro Proveedor del exterior Inversiones Iderna S.A.
En cuanto a lo que se refiere al año 2.006, los ingresos presentaron un incremento del 14,28%. La evolución de los ingresos versus la relación de sus Costos.

Los Ingresos no Operacionales

Los cuales se derivan por la prestación de servicios de trabajo intelectual entre empresas mas específicamente fortalecer el ingreso al campo de negocios de la empresa Andipapel que representa del 15,20%.

Los Gastos Operacionales

Existe una baja en los gastos operacionales de la empresa de un 11.58 anual en relación al 2005, esto se debe a la reducción de personal y de gastos improductivos, adicionalmente el hecho de que existen fisicamente las oficinas de Iderna del Ecuador se han generado gastos normales como son teléfonos, luz, gastos de condominio, suministros, movilización, copias entre otros.

Los Gastos No Operacionales

Estos han sido NO representativos y se los han mantenido en total control, por que dentro de lo normal la compañía no ha realizado ningún tipo de operaciones con la entidad financiera que mantenemos para nuestras operaciones de carácter de liquides. Para reflejar el movimiento de transferencias al exterior por motivos de pagos nuestros proveedores del exterior tanto de Colombia como de Venezuela.

B. Algunas Cifras del Balance:

La situación económica de la compañía constituye un aliciente para la empresa tomando en cuenta la situación económica que atraviesa el país, y que a su corta edad de constitución, obtuvimos satisfactoria frente a otros indicadores como es el costo real del dinero en el mercado. Pero las perspectivas de crecimiento que implica el nuevo producto vamos a recuperarnos a corto plazo y superar la producción para los años que se nos vienen.

En forma complementaria los indicadores:

Solvencia: de un 1,06 en relación de los Activos Corrientes y Pasivos Corrientes la relación del circulante es una medida que se puede afrontar deudas a corto plazo.

Estructural: de un 0.05 nos demuestra que la compañía no dispone de los recursos suficientes para atender sus actividades administrativas, operativas, económicas, financieras lo que nos obligará a la reestructuración de nuestra deuda a un plazo más largo.

Activos:

Los Activos Corrientes se presentan en el Balance y tal como lo podemos apreciar en un porcentaje 68,22%, del total de los Activos de la Compañia.

Los Activos Fijos se presentan en un 1,72% al cierre del ejercicio económico, además con su depreciación normal.

Los Otros Activos tuvieron un porcentaje de 30,05%, en relación al Total de Activos respecto al año 2006.

Pasivos:

El Pasivo Corriente se presenta en el Balance 68.23%, lo cual consideramos normal y podemos ver que se ha logrado cumplir con los objetivos de pago,

La empresa mantiene Pasivos a Largo Plazo, por la adquisición de las acciones de la filial de Iderna de Venezuela

Por disposición de la Casa Matriz y sus socios llegan a un acuerdo que Iderna Ecuador S.A. adquiera el paquete de 256.000 acciones haciendo la inscripción respectiva en el libro de Accionistas con fecha 03 de Octubre del 2006, bajo certificación - matricula 06LU No.24 folios 88 al 118; por lo cuál al cierre del ejercicio contable al 31 de Diciembre del 2006.

Patrimonio:

Por su parte el Capital de la Compañía se presenta en un 100%. Existe una transferencia de una acción a la filial de Colombia Inversiones Iderna S.A.; el 99% de acciones es poseedor de las mismas, la empresa Estadounidense Tailoring Solutions LLC, las mismas que constan en libro de actas y registradas por la Superintendencia de Compañías.

C. Gestión Administrativa:

Continuamos avanzando en los proyectos que tanto la Gerencia como su directorio se ha plantado, tal como se previó en la planeación estratégica, haciendo de esta forma más eficiente la prestación del servicio y permitiendo el crecimiento sin contratación de personal adicional.

4) Perspectivas para el año 2007

Con la continuidad del timonel la Gerencia denota nuevos proyectos puesto que para el año 2007 es preocupante por la muy significante reducción de comercialización con nuestro principal cliente, da una pauta de un panorama, en el contexto de la comercialización de los productos producidos por nuestra Casa Matriz, se tiene planteado para el año 2007 los siguientes alternativas y nuevos objetivos:

1. Relanzar e insistir a nuestra Casa Matriz que nos ayuda para Producirlos los productos de partes automotrices o de cualquier otra línea desde la Sucursal en Ecuador a partir del año 2007.

2. Compartir y distribuir el esfuerzo del servicio al cliente por medio de un programa operativo y de Ventas a través del departamento de ventas y la Asistencia de Gerencia, fortaleciendo nuevas alternativas de ideas y de aportes de nuevos recursos tanto humanos como tecnológicos.

3. Mejorar el uso de los recursos y de la estructura de gastos, para que los mismos que están bajo presupuestos no se pasen y no perjudiquen el lineamiento que la Casa Matriz que nos ha aprobado para la ejecución de nuestros objetivos y proyectos en el Ecuador.

4. Reforzar el área de servicio al cliente, conjuntamente con la ayuda de la Gerencia General, puesto las limitaciones de recursos humanos han dado que las actividades sean mas en conjunto.

5. Retomar el programa de mercadeo cruzado con los clientes que se encuentren en la base de datos de Mercadeo Masivo de Iderna del Ecuador S.A.

6. Búsqueda de alianzas estratégicas de negocios en la cual Iderna del Ecuador se beneficie y retome el mercado de ventas en la línea automotriz.

5. CONCLUSIONES

El panorama que se muestra nuestra empresa en el futuro es muy incierto, puesto las relaciones entre los dos países no es tan optima que digamos, las fricciones pueden marcar que las relaciones comerciales se friccionen.
Es por eso que solo con la ayuda del personal humano, teniendo la seguridad de que los proyectos venideros darán los frutos esperados y que las nuevas reformas aplicadas por el nuevo Gobierno con respecto al tema de salvaguardar el comercio y de traer a inversionistas sean las más adecuadas, permitirán que la compañía tenga un posicionamiento significativo en el mercado.

5. RECOMENDACIONES

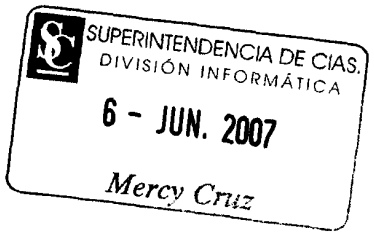
Por lo expuesto anteriormente en la presentación del informe me permito recomendar a la Junta General de Accionistas se nos ayude en la búsqueda de alianzas estratégicas para los planes para 2007, para que se señalan con una importante inversión lo que permitirá mantener la imagen de la compañía

Por último, pero uno de los puntos más importantes, es el agradecimiento que quiero expresar al Directorio de Tailoring Solutions LLC. (Estados Unidos), Inversiones Iderna S.A., por su constante labor y dirección en las decisiones de la empresa, las cuales han sido la base del éxito en parte de este año.

Deseo también agradecer a nuestros clientes con quienes trabajamos desde nuestra fundación, el cual hemos logrado cumplir nuestras metas y a la vez satisfacer sus principales necesidades.

Al equipo humano de Iderna del Ecuador S.A., en el cual pese a sus limitaciones en su numero, en el presente año se ve su mayor compromiso y esfuerzo, para que seguir adelante, aún en momentos difíciles, siempre optimistas y dedicados, quiero agradecerles su apoyo invaluable con el cual nuestra empresa es lo que hoy reflejamos en este informe.

Atentamente,

IDERNA DEL ECUADOR S.A.

ANA JULIA PATIÑO TROCHEZ
Gerente General