

INFORME DE GERENCIA AÑO 2013

El año 2013 ha sido un año de importantes cambios con la inversión en maquinaria nueva y la implementación de versiones más avanzadas del sistema cadilac, buscando principalmente el facilitar el trabajo al área comercial y a su vez el control automático en cuanto a cobros y créditos. Esto permitirá tener cientos firmes sobre los cuales las ventas puedan crecer y montos que el Directorio propone para el año 2014 ventas por USD 1'011.138

BALANCE RESULTADOS

VENTAS:

1. Comparado con el 2012, no ha crecido en el volumen de operaciones durante el año 2013. Esto se debe fundamentalmente a lo siguiente:
 1. Pérdida del cliente Mi Comisariato. A pesar de que se ha intentado el acercamiento, ellos no aceptan que Codim haya iniciado relaciones con la cadena Tia.
 2. La cadena Tia aún no tiene el desempeño esperado puesto que se empezó a vender en la sierra en julio del 2012 y a finales de dicho año se logró ingresar recién a la costa
 3. No se han incrementado los precios pues se ha preferido primero trabajar en la estrategia comercial. La contratación de la persona con el perfil ideal ha costado mucho y recién en este año podemos decir que estamos con la cabeza del área que Codim necesita.

Otro parámetro muy importante es que, durante el año 2012 tuvimos un repunte inusual en ventas con el Supermaxi debido a que Nestle no pudo abastecer de producto durante los meses de mayo y junio, el promedio de ventas del Supermaxi era de USD\$22.600 mensuales y en los meses anteriormente señalados tuvimos un incremento de USD\$11.200 mensuales más, comparados con el 2013 que volvió a la normalidad.

Si en el 2012 se restaría el incremento del Supermaxi la utilidad neta se hubiese bajado a USD\$106.943

GASTOS OPERACIONALES:

El gasto operativo se incrementó en el 27% los movimientos más importantes han sido:

- Contratación del nuevo personal de comercialización e incremento de ley para el año 2013 de sueldos.
- En gastos generales tenemos un incremento del 37% siendo los rubros de mayor impacto:
 - Degustación
 - Selección de Personal

- Incremento en gasto de depreciación por la adquisición de nueva maquinaria y otros activos.

BALANCE SITUACIÒN

- El 2013 ha sido un año de inversión. La nueva maquinaria comprada e instalada permitirá no solo mejorar el nivel de productividad sino apoyar la visión de desarrollo de nuevos productos.
- Los niveles de eficiencia operativa se han mantenido o mejorado, tal como lo demuestran la generación de efectivo, que nos ha permitido hacer la inversión del punto anterior.
- Los niveles de rentabilidad no han sido los esperados por lo explicado anteriormente con la situación de las ventas, sin embargo, se logró un 15% sobre el patrimonio el banco reconoce un 4%
- Un punto clave a mencionar es la situación financiera de solvencia y capacidad de endeudamiento que se mantiene intacta.

PRESUPUESTO 2013

El cumplimiento del presupuesto fue del **82%** aproximadamente en dólares, es decir, se presupuestò USD 1,016,628.76 y se vendió USD 833,309.36

En unidades el cumplimiento fue del **87%** aproximadamente se presupuestò 743,071.00 y se vendió 646,859.00

Esta situación se diò por la explicaciòn del balance de resultados que se hace en la página anterior, pero que sin embargo, es positivo tomando en cuenta lo ambicioso del presupuesto para el 2013 pues se considerò un incremento en ventas en dólares del 19.91% sobre la venta real 2012 , cuando la tendencia de crecimiento ha sido los dos últimos años ha sido del 16%

ANALISIS DE LA SITUACION FINANCIERA

	2012	2013
Indicadores de Liquidez		
AC/PC	2.4	2.2
Prueba ácida	2.0	1.8
Indicadores Operativos:		
Rotación cxc (días)	64	58
Rotación inventarios (días)	51	41

Indicadores de Rentabilidad:

ROA	18%	10%
ROS	13%	7%
ROE	28%	14%

Indicadores de liquidez:

La razón la corriente indica que Codim S.A. mantiene un buen control sobre su liquidez y solvencia es el 2.2 para pagar un dólar de deuda.

En la prueba acida tiene 1.8 para pagar 1 dólar de deuda, esto quiere decir que Codim S.A. puede cancelar sus obligaciones corrientes sin contar con las ventas de sus existencias.

Indicadores Operativos**Rotación cuentas por cobrar en días:**

La rotación bajo de 64 días a 58 de cobro, lo que significa que la cartera se recupero en menos días en el 2013

Rotación de inventarios en días:

La rotación de inventarios bajo de 51 a 41 días debido al incremento del 2.2% de producción en unidades.

Índices de Rentabilidad:

Los índices de rentabilidad sufrieron un decremento entre el 2012 y el 2013 debido a que :

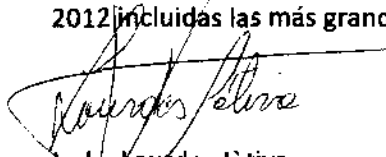
Las ventas bajaron en 1.71%

El costo de ventas se incremento en 5.89%

La Utilidad del Ejercicio sufrió un decremento del 49%

A pesar de su decremento en sus índices de rentabilidad CODIM S.A refleja una utilidad neta del ejercicio 2013 del 12.18% sobre sus ventas, que comparada con la tasa pasiva referencial bancaria al mes de abril del 2014 que se encuentra en el 4.53% anual CODIM S.A. se encuentra 7.65 puntos sobre la tasa referencial, lo que representa una buena inversión dentro del mercado financiero.

Dentro del desempeño con otras industrias de sector alimenticio tuvo mejores ingresos en el 2012 incluidas las más grandes industrias como Nestlé.



Leda Lourdes Jativa
Gerente General