



Informe Anual de Gerencia
Periodo 2014

Cumpliendo con el plan de trabajo establecido por parte de la junta de accionistas, procedimos a realizar el informe de la situación financiera de la empresa, que se encuentran alineados a los reglamentos vigentes, así como las políticas gubernamentales establecidas.

Entorno económico de Imveresa.

Imveresa, en el entorno económico y financiero del país como concesionaria de vehículos, repuestos y talleres y vigilada por la Superintendencia de Compañías, viene siendo, al igual que todas las entidades del sector, regulada por las normas tributarias, de acuerdo a las resoluciones establecidas por el gobierno. Las últimas restricciones para importar autos han puesto en jaque a los empresarios del sector automotor, cuyo rápido crecimiento de los últimos cuatro años se ha visto frenado. Imveresa se ha visto en la obligación de repensar sus negocios y buscar formas que le permitan proyectar no solo sus ventas, sino la estabilidad de sus trabajadores y su futuro en el país.

Cumplimiento de Objetivos

Dentro de la elaboración del Plan de Trabajo administrativo propuesto a inicios del año 2014, se detallaban los propósitos generales y específicos de la empresa, los mismos que detallo a continuación:

- **Objetivos Generales:**
 - Cumplimiento de obligaciones financieras
 - Cumplimiento Tributario y Fiscal
 - Planificación del plan de trabajo
 - Endeudamiento para cubrir importaciones a través de las instituciones financieras

- **Objetivos Específicos:**
 - Rentabilidad a largo plazo
 - Productividad
 - Desarrollo del personal
 - Actividades de los empleados
 - Responsabilidad pública
 - Equilibrio entre los planes a corto y largo plazo

Cumplimiento de las disposiciones de la Junta General y el Directorio

- ❖ La Junta General y el directorio, dispuso las siguientes observaciones durante el año 2014:
 - Autorizaron a los administradores de la compañía para que contraten los servicios de auditoría externa por el año 2014
 - Integración a la Asociación de Empresas Ensambladoras de Motocicletas y Afines (AEAME)
 - Culminar el proceso de legalización de las 39,200 acciones invertidas en Norimport S. A. a razón de \$1,00 c/u, siendo el total de la inversión de \$ 39,200.00.
 - Culminar el proceso de legalización del aumento de capital por \$ 80,000.00, mediante la

capitalización de las utilidades acumuladas, así como la reforma a los estatutos de la empresa, acto formalizado mediante acta de Junta de General extraordinaria del 23 de Septiembre del 2013. Según consta en la escritura celebrada el 11 de diciembre del 2013.

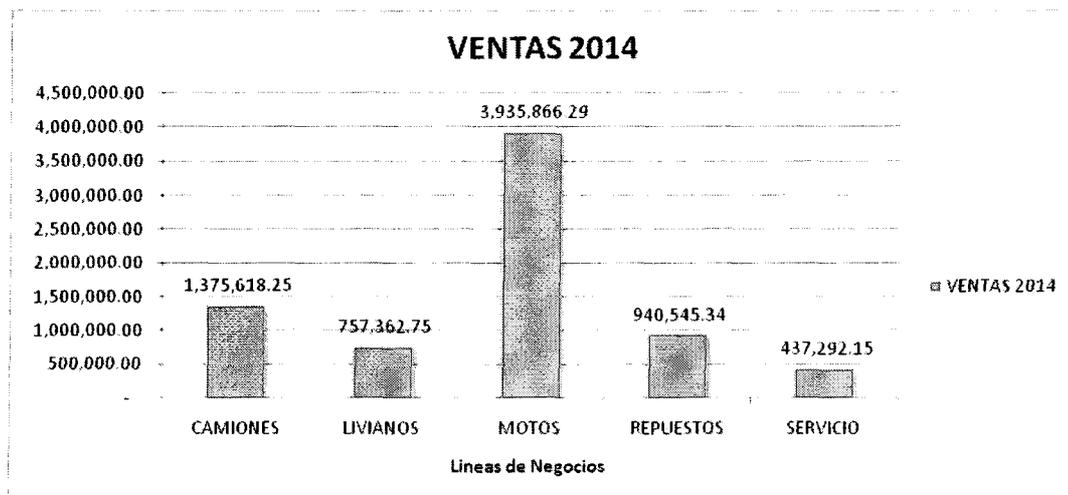
- Aporte a Futuras Capitalizaciones que realizan los socios por \$ 100,000.00.
- Otorgar a Femar S. A. la exclusividad para comercializar las Motos Importadas por IMVERESA S. A.

❖ Actividades financieras mensuales realizadas durante el año 2014:

- Dar a conocer el Estado de situación financiera por sucursal y línea de negocio.
- Entregar la información financiera al auditor interno para su análisis y recomendaciones.
- Al cierre del periodo Fiscal se da a conocer los resultados del ciclo económico 2014, así como la declaración fiscal del Impuesto a la Renta 2014.

Información de Hechos Extraordinarios Administrativos

1. Departamento comercial – Ventas



1.1 División de ventas camiones y vehículos.-

En los últimos años, medidas como la imposición de cupos para importar autos hicieron que la industria automotriz decaiga. Aunque con crecimientos más modestos, el sector espera que el Gobierno analice su situación y revea si es conveniente seguir frenando a la industria o no.

La compañía Imveresa S. A., inició sus actividades en el 2014 presentado un plan de comercialización que contempló como punto principal establecer como estrategia de ventas negociaciones mediante el crédito directo con instituciones financieras / bancarias principalmente en todas sus actividades comerciales, anticipando una entrada del 25% vehículos livianos y del 30% en camiones, teniendo un precio entre el 10% al 15% inferior a los de la competencia y disminuir en gran medida el riesgo de cartera.

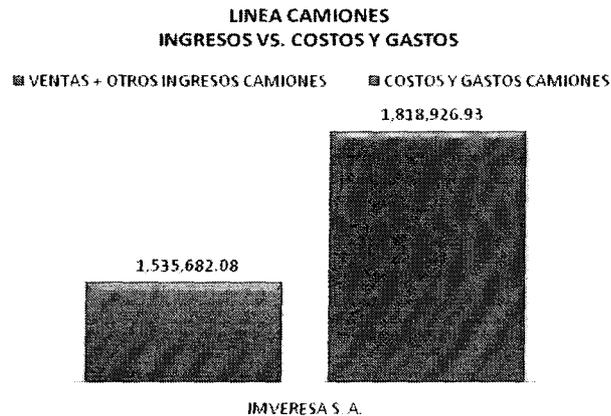
Reportes de Ventas Vehículos

Periodo	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ago	Sep	Oct	Nov	Dic	Total Cnt	Dólares sin IVA
2013	9	10	14	2	8	6	19	16	14	14	5	5	122	2,169,128.89
2014	12	4	13	12	12	8	13	2	11	12	3	9	111	2,148,850.40
Totales	21	14	27	14	20	14	32	18	25	26	8	14	233	4,317,979.29

* En el periodo 2013 se vendieron 105 Camiones Diferentes Tonelajes y 17 Otros Vehículos de Lujo y/o usados

* En el periodo 2014 se vendieron 89 Camiones Diferentes Tonelajes y 22 Otros Vehículos de Lujo y/o usados

El Canal de Ventas Camiones no obtuvo el impacto financiero esperado en las ventas, que originó que no pudieran cubrirse los costos y gastos operativos, que su actividad comercial necesita para mantenerse.



ERI POR LINEA DE NEGOCIO		\$	%	INDICADOR
VENTAS NETAS	CAMIONES	1,375,618.25		
COSTO DE VENTAS	CAMIONES	956,995.22	70%	RELACION CV/VENTAS NETAS
INGRESOS OPERACIONALES	CAMIONES	43,337.49	3%	
UTILIDAD BRUTA	CAMIONES	461,960.52	34%	RELACION UTILIDAD BRUTA/VENTAS NETAS
OTROS INGRESOS	CAMIONES	116,726.34		
GASTOS DE VENTAS	CAMIONES	229,459.27		
GASTOS ADMINISTRATIVOS	CAMIONES	536,805.78		
GASTOS FINANCIEROS	CAMIONES	51,756.45		
UTILIDAD / PERDIDA	CAMIONES	-283,244.85	-21%	RENTABILIDAD

PUNTO DE EQUILIBRIO EN LINEA DE CAMIONES		
UNIDADES VENDIDAS	89	
PVP PROMEDIO	\$	15,456.38
COSTO DE VENTA	\$	956,995.22
COSTO DE VENTA UNITARIO	\$	10,752.76
COSTOS FIJOS	\$	861,931.71
	COSTOS FIJOS	
PE=		PVP-GASTO VARIABLE UNITARIO
		861,931.71
PE=		15,456.89 - 10,752.76
PE=		183.25 UNIDADES
PE (mensual)=		15.27 UNIDADES

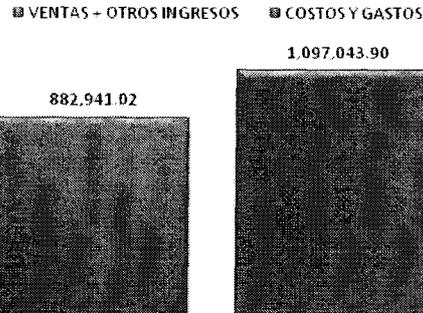
Nota: El cálculo del Punto de Equilibrio excluye Otros Ingresos Operacionales y no operaciones

Basados en los resultados obtenidos en las operaciones comerciales en la división de ventas Camiones, detallamos los puntos principales que a nuestra opinión influyeron en el ejercicio 2014:

- Técnicas y políticas de ventas inadecuadas que han reducido nuestro mercado.
- Falta de un adecuado inventario de repuestos y accesorios, que nos permita ser competitivos en el mercado local y obtener un adecuado stock de reservas
- Una inadecuada atención al cliente brindada por los Talleres / Posventa
- La calidad y la aleación de los materiales que están construidos los repuestos de las marcas representadas por la empresa (QMC YUEJIN), deben ser competitivas con las del mercado.
- Desfavorable imagen de la marca en el mercado nacional
- La falta de estrategia de posventa, que nos permita brindar alternativas de atención al cliente por beneficios en garantía, que nos haga competitivo en el mercado.
- Falta de captación de clientes, cuyo volumen de compras permita clasificarlos en calidad de distribuidores.

1.1.1 **LINEA DE VENTAS VEHICULOS DE LUJO.**- La compañía Imveresa dentro sus actividades comerciales efectúa ventas de vehículos que por su naturaleza o composición tecnológica son considerados de lujo, y que son comprados localmente; sin embargo esta actividad no SE CONSIDERA DENTRO DE LOS GIROS DE NEGOCIO, debido a que esta no genera una rentabilidad solida a la compañía, siendo su Utilidad bruta de un 11%, a esto se suma que debe incurrir en los gastos de mantenimientos si los vehículos llegan con desperfectos de fábrica o para cubrir garantías, terciereando servicios de mantenimientos en otros talleres que dispongan de las herramientas y personal capacitado para brindar el servicio.

LINEA VEHICULOS LIVIANOS - LUJO
INGRESOS VS. COSTOS Y GASTOS



IMVERESA S. A.

ERI POR LINEA DE NEGOCIO		ACUMULADO	%	INDICADOR
VENTAS NETAS	LIVIANOS	757,362.75		
COSTO DE VENTAS	LIVIANOS	704,338.22	93%	RELACION CV/VENTAS NETAS
INGRESOS OPERACIONALES	LIVIANOS	25,171.82		
UTILIDAD BRUTA	LIVIANOS	78,196.35	10%	RELACION UTILIDAD BRUTA/VENTAS NETAS
OTROS INGRESOS	LIVIANOS	100,406.45		
GASTOS DE VENTAS	LIVIANOS	74,690.77		
GASTOS ADMINISTRATIVOS	LIVIANOS	275,064.98		
GASTOS FINANCIEROS	LIVIANOS	28,042.16		
OTROS GASTOS	LIVIANOS	14,907.76		
UTILIDAD PERDIDA	LIVIANOS	-214,102.88	-28%	RENTABILIDAD

PUNTO DE EQUILIBRIO EN LINEA DE VEHICULOS LIVIANOS

UNIDADES VENDIDAS	22
PVP PROMEDIO \$	34,425.58
COSTO DE VENTA \$	704,338.22
COSTO DE VENTA UNITARIO \$	32,015.37
COSTOS FIJOS \$	392,705.68

$$PE = \frac{\text{COSTOS FIJOS}}{\text{PVP-GASTO VARIABLE UNITARIO}}$$

$$PE = \frac{392705.68}{34425.58 - 32015.37}$$

PE= 162.93 UNIDADES

PE (mensual)= 13.58 UNIDADES

Nota: El cálculo del Punto de Equilibrio excluye Otros Ingresos Operacionales y no operaciones

Recomendación:

- Robustecer nuestra fuerza de venta, preferiblemente con la incorporación de Freelancer que capturen nichos del mercado nacional.
- Adquirir un inventario de repuestos y accesorios, que nos permita ser competitivos en el

mercado local.

- Mejorar la atención al cliente brindada por los Talleres / Posventa, mediante las soluciones oportunas y satisfactorias a los requerimientos demandados. Consecuentemente mejorar la imagen institucional de nuestros productos y servicios.

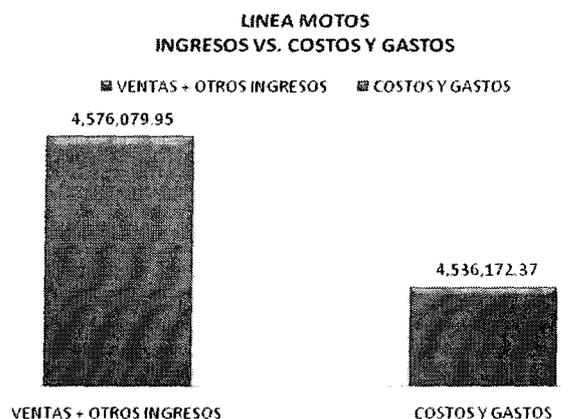
1.2 División de ventas Motos.-

La compañía Imveresa, dentro de la división en ventas de motos, decidió mediante convenio con Femar S. A. entregar la exclusividad de comercialización, distribución y promoción de motocicletas. Dicho convenio fue celebrado el 4 de agosto del 2014. Referente a las condiciones de Pago, Femar S. A. tiene un crédito de hasta 90 días.

Las ventas de la marca QMC en el sector costa se reflejaron con un incremento del 3 % entre el año 2013 y 2014 y un incremento del 6.18% en unidades vendidas, esto no implica que hemos sido productivos.

La línea de Motocicletas refleja una rentabilidad del 1% debido a la suma de otros Ingresos obtenidos en el ejercicio contable, pero no así en la productividad del negocio, puesto que se ha producido solo el 55% del punto de equilibrio.

En base al resultado obtenido en el giro de negocio la compañía Imveresa S. A., los resultados no fueron los proyectados, debido al incumplimiento de compra por parte de la empresa relacionada FEMAR S. A., quienes no conformaron una adecuada estructura de ventas, que no permitió obtener una rotación de su inventario, ocasionado que nuestra marca (QMC / KENBO) pierda presencia en el mercado local en los últimos 4 meses. Por lo acontecido, Imveresa inició las gestiones pertinentes para la contratación de asesores, con la finalidad de estructurar el departamento de ventas división Motos en la empresa relacionada en mención.



ERI POR LINEA DE NEGOCIO		ACUMULADO	%	INDICADOR
VENTAS NETAS	MOTOS	3,935,866.29		
COSTO DE VENTAS	MOTOS	3,180,721.15	81%	RELACION CV/VENTAS NETAS
INGRESOS OPERACIONALES	MOTOS	130,675.08		
UTILIDAD BRUTA	MOTOS	885,820.21	23%	RELACION UTILIDAD BRUTA/VENTAS NETAS

OTROS INGRESOS	MOTOS	509,538.58
GASTOS DE VENTAS	MOTOS	285,023.56
GASTOS ADMINISTRATIVOS	MOTOS	893,348.94
GASTOS FINANCIEROS	MOTOS	146,099.15
OTROS GASTOS	MOTOS	30,979.57
UTILIDAD PERDIDA	MOTOS	39,907.58

1% **RENTABILIDAD**

PUNTO DE EQUILIBRIO EN LINEA DE MOTOS		
UNIDADES VENDIDAS		4615
PVP PROMEDIO	\$	852.84
COSTO DE VENTA	\$	3,180,721.15
COSTO DE VENTA UNITARIO	\$	689.21
COSTOS FIJOS	\$	1,355,451.22
PE=		$\frac{\text{COSTOS FIJOS}}{\text{PVP-GASTO VARIABLE UNITARIO}}$
PE=		$\frac{1355451.22}{852.84 - 689.21}$
PE=		8283.64 UNIDADES
PE (mensual)=		690.3 UNIDADES

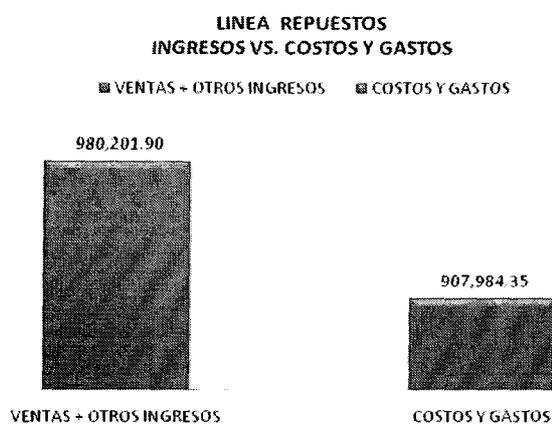
Recomendación

- ✓ En conocimiento de la realidad económica en la que se direcciona la compañía Imveresa S. A., es necesario que la directiva, formalice las negociaciones de compras de nuestros modelos de motos mediante la ampliación del contrato ejecutivo, en el que se incluya los siguientes puntos básicos como:
 - i. El número de las unidades a comprar cada mes, indistintamente de los modelos comercializados.
 - ii. Establecer un incremento del margen de rentabilidad de ganancia por venta de motos que se sostiene en la actualidad (%), dirigido principalmente, por las reformas de ley gubernamentales que como compañía nos sostiene alienados a obedecer, sean estas arancelarias, de integración por parte del MIPRO u otra entidad que se involucre en la negociación.
 - iii. Entablar reuniones trimestrales, con el propósito de poder evidenciar los incrementos o decrecimientos de las ventas de nuestros modelos, y así tomar acciones preventivas como correctivas, que nos permita en el futuro inmediato consumir con los pronósticos de ventas en ambas partes.
- ✓ Conformar un adecuado portafolio de talleres concertados que brinden el servicio de mantenimientos preventivos a nivel nacional, permitiendo a la empresa relacionada FEMAR S. A., ofrecer el adecuado respaldo comercial necesario a sus clientes.
- ✓ Considerar que los talleres de mantenimiento contratados, son sujetos activos de compra de nuestros repuestos de moto, por lo que se necesitará que nuestras negociaciones comerciales, por obligatoriedad se manejen mediante contrato comercial, estipulando como punto principal

los rubros de compras mínimo, así como la metodología de pagos por los servicios brindados de los talleres.

1.3 División de ventas de Repuestos de marca propia y multimarcas.-

La compañía Imveresa S. A., mantiene como parte de sus giros de negocios la venta de repuestos propios de la marca QMC, genéricos importados (procedencia china) e importados originales de marcas reconocidas en el mercado nacional; sin embargo este activo comercial no ha mantenido la rotación necesaria y nos ha permitido obtener una rentabilidad del 8% al ser conciliadas con los gastos generados por su operatividad.



ERI POR LINEA DE NEGOCIO		ACUMULADO	%	INDICADOR
VENTAS NETAS	REPUESTOS	940,545.34		
COSTO DE VENTAS	REPUESTOS	491,254.59	52%	RELACION CV/VENTAS NETAS
INGRESOS OPERACIONALES	REPUESTOS	22,941.93		
UTILIDAD BRUTA	REPUESTOS	472,232.69	50%	RELACION UTILIDAD BRUTA/VENTAS NETAS
OTROS INGRESOS	REPUESTOS	16,714.63		
GASTOS DE VENTAS	REPUESTOS	173,026.34		
GASTOS ADMINISTRATIVOS	REPUESTOS	196,165.90		
GASTOS FINANCIEROS	REPUESTOS	30,088.23		
OTROS GASTOS	REPUESTOS	17,449.29		
UTILIDAD PERDIDA	REPUESTOS	72,217.56	8%	RENTABILIDAD

Este singular comportamiento mantiene su origen de acuerdo a nuestro análisis en los siguientes puntos:

- i. Falta estructural de un adecuado departamento de venta que establezca como principal función hacer conocer nuestros productos y darnos fuerza como marca en el mercado nacional.

- ii. La errónea administración de pedidos por conceptos de compras en el exterior de repuestos, que generaron un alto índice de estancamiento de nuestro inventario, convirtiéndolo en su mayoría en obsoletos.
- iii. Desconocer del inventario disponible de ventas que se mantiene en la empresa, que por su naturaleza no fueron considerados para la comercialización
- iv. No mantener una tabla de precios, que nos permita ser competitivos en el mercado comercial de repuestos.
- v. La falta de control y administración de los inventarios disponibles, que permita a la compañía establecer con certeza sus alcances de ventas, considerando la duplicidad de códigos que originaron una sobrevaloración de nuestro activo comercial.

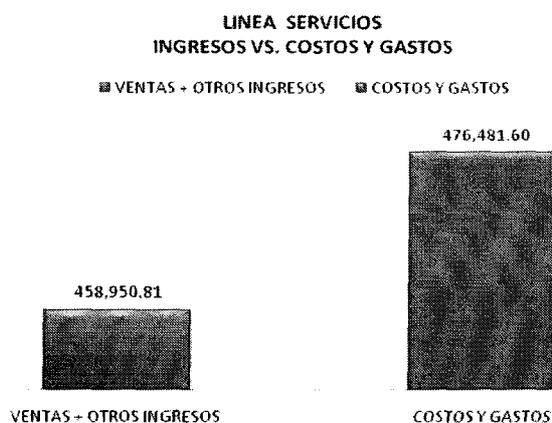
Recomendación:

- ✓ Es necesario se estipule por parte de la administración de la compañía, la conformación de un departamento comercial de ventas de repuestos, integrado por personas con experiencia en negociaciones y con cartera de clientes, debido a la urgencia que mantenemos en vender nuestro inventario comercial con obsolescencia principalmente.
- ✓ Brindar las herramientas necesarias a la fuerza de ventas que se estructure por sucursal, con la finalidad de poder agilizar los procedimientos de ventas y recaudaciones
- ✓ Instituir con carácter de obligatoriedad comités de compras mensuales con personal capacitado, conocedor de los productos, enfocados en establecer la idoneidad de la rotación de nuestro inventario comercial, los alcances de nuestras futuras ventas, pedidos en el exterior y conocer la realidad del posicionamiento, crecimiento o decrecimiento de nuestro producto en el mercado nacional.
- ✓ Determinar los procedimientos de mando del jefe de venta comercial de repuestos, con el propósito de establecer los alcances y limitaciones de su cargo.

1.4 División de ventas de Servicios.-

Como parte de la operatividad comercial la compañía Imveresa S.A., se conserva el servicios por reparación y revisión preventiva mecánica /electromecánica por Talleres, situado en la ciudad de Machala y Guayaquil, que de acuerdo al resultado financiero del periodo 2014, evidenciamos que no ha sido rentable, ocasionando una prolongada disminución de ingresos a la frágil económica de la compañía. Es necesario, destacar que nuestra opinión, obedece al comportamiento sostenido del giro de negocio en sus ventas que no han podido sustentar sus propios costos operacionales como sus gastos.

Por lo mencionado en el párrafo anterior, debemos manifestar que la situación de sucursal Machala, que de acuerdo a nuestro análisis obedece a la falta de gestiones operativas comerciales, que contemple planes de acción rentables que busquen brindar una recompensa financiera a la compañía.



ERI POR LINEA DE NEGOCIO		ACUMULADO	%	INDICADOR
VENTAS NETAS	SERVICIO	437,292.15		
COSTO DE VENTAS	SERVICIO	247,374.12	57%	RE CV/VENTAS NETAS
INGRESOS OPERACIONALES	SERVICIO	13,433.56		
UTILIDAD BRUTA	SERVICIO	203,351.59	47%	RE UTILIDAD BRT/VTS NTS
OTROS INGRESOS	SERVICIO	8,225.10		
GASTOS DE VENTAS	SERVICIO	99,158.16		
GASTOS ADMINISTRATIVOS	SERVICIO	106,745.19		
GASTOS FINANCIEROS	SERVICIO	17,442.78		
OTROS GASTOS	SERVICIO	5,761.35		
UTILIDAD PERDIDA	SERVICIO	-17,530.79	-4%	RENTABILIDAD

PUNTO DE EQUILIBRIO EN LINEA DE SERVICIOS

H.H. FACTURADAS		19877
PVP PROMEDIO	\$	22.00
COSTO DE VENTA	\$	247,374.12
COSTO DE VENTA UNITARIO	\$	12.45
COSTOS FIJOS	\$	229,107.48

$$PE = \frac{\text{COSTOS FIJOS}}{\text{PVP-GASTO VARIABLE UNITARIO} - \text{COSTO DE VENTA UNITARIO}}$$

$$PE = \frac{229,107.48}{22 - 12.45}$$

$$PE = 23990.31 \text{ H.H.}$$

$$PE \text{ (mensual)} = 1999.19 \text{ H.H.}$$

Recomendación:

- ✓ Es necesario que la directiva de la compañía, analice de forma unilateral establecer la pronta disminución de los gastos administrativos y operativos de cada sucursal, considerando como fundamento de la acción la frágil situación económica que de no ser corregida, podría ocasionar un riesgo constante hacia la rentabilidad de la compañía Imveresa S. A. en el periodo 2015.

2 Cartera por recuperar

2.1 Contrato Civil de Representaciones de Servicios.-

La compañía Imveresa S. A., con la finalidad de poder optimizar sus recursos operativos, decidió contratar los servicios externos, mediante un CONTRATO CIVIL DE REPRESENTACIÓN DE SERVICIOS, que une a la compañía IMVERESA S. A. con la empresa jurídica GAMFOOD S. A., que tiene como única finalidad la recuperación nuestra cartera que por su comportamiento y extemporaneidad de recobro se convirtió en incobrable. Este portafolio de cuentas por cobrar mantiene una lista de 88 clientes que suman un total de recaudación por efectivizar de US\$ 1'015,411.06 (Un millón quince mil cuatrocientos once 6/100 dólares americanos), que de acuerdo a la formalidad del documento mantienen cláusulas de inicio de operaciones, así como de los porcentajes (%) que recibirán por la recaudación efectiva que se desarrolle en el ámbito judicial o extrajudicial.

Por lo mencionado en el párrafo anterior, los valores que la compañía deberá desembolsar para inicio de la actividad de recuperación por parte de la empresa GAMFOOD S. A., inician con el 5% del total del monto a recaudar, que se desglosan en dos porcentajes(%), el primero en el 2% pagadero de contado por US\$ 22,745.15 (Incluido IVA) y el 3% por un monto de US\$ 34,117.72 (Incluido IVA), que se cancelará en 10 meses a partir de enero del 2015. Cabe indicar que la empresa recaudadora obtendrá por la recuperación efectiva de la cartera del 10%, indistintamente de los acuerdos que mantengan con el cliente deudor, sean estos por el ámbito judicial o extrajudicial.

Recomendación.-

Con la finalidad de poder establecer la transparencia de las negociaciones que sostenga la empresa GAMFOOD S. A., con nuestros clientes, cuyas cuentas se convirtieron en incobrables, es necesario incluir en el tratamiento de negociación el desarrollo de una auditoría especial de cartera, que tendrá como único designio certificar la veracidad de las cobranzas obtenidas. En tal virtud dejo a disposición de la directiva de la empresa, la aprobación de la auditoría especial, considerando que el resultado de nuestro examen será únicamente de exclusividad de la compañía IMVERESA S. A.

2.2 Cuadro de valores, que registran la repartición de cartera por recuperar Imveresa S. A. con corte al 30 de diciembre del 2014.- [**]

CATEGORIA	Nº CLIENTES	SALDO VENCIDO	SALDO POR VENCER	Total	%	% MOROSIDAD	RECUPERACIÓN TOTAL
Cartera	252	588,433.00	1,542,139.34	2,130,572.34	57%	16%	1,308,883.25
Cartera Legal	151	1,599,635.63	26,843.00	1,626,478.63	43%	43%	11,160.00
Total de Cartera	403	2,188,068.64	1,568,982.34	3,757,050.97	100%	58%	1,320,043.25

CATEGORIA	SALDO VENCIDO	SALDO POR VENCER	TOTAL	%	% MOROSIDAD	MONTO	RECUPERACION	
							EFFECTIVIZADO	POR EFFECTIVIZAR
30 dias	26,792.34	187,184.19	213,976.53	6%	1%		27,161.61	-
60 dias	8,132.37	65,925.81	74,058.18	2%	0%		5,244.98	-
90 dias	2,781.48	-	2,781.48	0%	0%		568.21	-
Motocicletas	-	37,295.30	37,295.30	1%	0%	1,045,383.52	19,646.90	-
Por Vencer	-	238,889.10	238,889.10	6%	0%		24,176.11	-
Relacionada	142,814.31	335,568.62	478,382.93	13%	4%		1,062,623.79	-
+90 dias	8,341.25	6,708.33	15,049.58	0%	0%		1,000.00	3,475.73
30 dias	40,275.45	88,738.52	129,013.97	3%	1%		30,474.77	-
60 dias	20,034.80	124,863.92	144,898.72	4%	1%	567,507.65	15,552.96	311.50
90 dias	8,481.48	35,227.62	43,709.10	1%	0%		3,615.48	773.87
Cruces	13,922.39	64,369.93	78,292.32	2%	0%		2,867.14	-
Motocicletas	36,661.81	114,130.34	150,792.15	4%	1%		30,826.40	7,733.12
Refinanciada	5,751.81	-	5,751.81	0%	0%		920.00	-
+90 dias	2,446.96	8,242.79	10,689.75	0%	0%		403.15	-
30 dias	5,534.31	24,372.80	29,907.10	1%	0%		5,534.31	-
60 dias	1,777.82	26,101.90	27,879.72	1%	0%		852.00	-
Cruces	38,202.26	11,225.32	49,427.59	1%	1%	250,160.19	26,645.12	-
Motocicletas	11,269.79	16,430.89	27,700.68	1%	0%		17,152.78	-
Por Vencer	-	43,113.13	43,113.13	1%	0%		2,967.23	-
Legal	50,059.53	10,995.36	61,054.89	2%	1%		-	-
Refinanciada	387.32	-	387.32	0%	0%		387.32	-
+90 dias	107,061.20	60,755.09	167,816.29	4%	3%		2,683.10	-
Motocicletas	113,902.97	52,995.74	166,898.71	4%	3%	1,893,999.61	16,592.99	-
Legal	1,543,436.98	15,847.64	1,559,284.61	42%	41%		9,852.68	-
	2,188,068.64	1,568,982.34	3,757,050.97	100%	58%	3,757,050.97	1,307,749.03	12,294.22

2.3 Procesos de aprobación de valores correspondientes a re-liquidaciones de deudas con los clientes.-

Durante la prueba de auditoría gestionada a la cartera por cobrar (vencida) que se administra directamente por la empresa (departamento de recaudaciones), existen negociaciones efectuadas por concepto de re-liquidaciones de deuda, en las que se contempla un convenio escrito con el cliente hacia nosotros, que antes de ser presentado a la dirección ejecutiva es objeto de conciliación de todos los rubros respectivos como pagos de letras y entrada de compra del bien. Cabe indicar que todas las negociaciones antes de ser planteadas a los clientes deudores, se examina que la compañía Imveresa S. A., haya recuperado por lo menos el capital de inversión como:

- Costo de Importación
- Gastos operativos de desaduanización
- ISD
- Gastos Legales
- Seguro Financiado
- Dispositivos de Seguridad

Nota: Los tres primeros puntos (a-b-c) deben estar acogidos en el precio de venta neto (sin impuesto), con el margen de rentabilidad (%) = Punto de equilibrio financiero, el resto de literales (d-e-f) son agregados de la operatividad comercial y de recaudación.

En base a lo expuesto, nuestra actividad de control se encuentra enfocada en determinar la razonabilidad del juicio de negociación planteado por el departamento de recaudaciones, esclareciendo con nuestro informe que el pacto alcanzado descrito en la re-liquidación de valores, sea la opción más beneficiosa para la compañía, considerando sobre todas los aspectos la recompensa financiera, recuperación del capital de inversión y no sustentar el incremento de los gastos operativos que pudiesen suscitarse de seguir con los procesos de recaudación.

Detalle de liquidación de valores a regularizar en la cuentas Otros Egresos

DOC	Nº	REFER.	CUOTA No.	CARGOS	CREDITOS	VENCTO	DIAS VENCIDOS
LET	8592	0019424	CUOTA No. 34	734.02	-	31/03/2013	659
LET	8592	0019424	CUOTA No. 35	734.02	-	30/04/2013	629
LET	8592	0019424	CUOTA No. 36	734.02	-	31/05/2013	598
(*) = valores vencidos			SALDO ACTUAL	2,202.06	-		

CLIENTE: **ROLDAN GARCIA CRUZ BARTOLA**

DOC	Nº	REFER.	Cuota No.	CARGOS	CREDITOS	VENCTO	DIAS VENCIDOS
N/D	MAT YSOAT			911.69	-	31/10/2013	445
(*) = valores vencidos			SALDO ACTUAL	911.69	-		

3.- VALIDACIÓN DE ACIVOS COMERCIALES / INVENTARIO DE VENTA

3.1 Detalle de Inventario Físico real / Ajustes []**

3.1.1 Agencia Matriz / Francisco de Orellana / AG []**

3.1.2 Agencia Juan Tanca Marengo / JTM []**

3.1.3 Agencia Machala / Ciudad BMR [*.*]

3.1.4 Agencia Machala / Ciudad BMT []**

3.1.4 Agencia QIO / Ciudad QUITO []**

3.1.5 Agencia CND / Duran []**

3.1.6 Inventario de Obsolescencia []**

	- Familias =	- Camiones	- Stat/Wag	- Moto	- Varios	Total	BODEGA
- Kardex =Bodega de Repuestos		317,939.16	135,093.65	143,761.53	22,298.86	619,093.20	DURAN
- Físico =Bodega de Repuestos		318,040.99	135,861.38	145,503.97	19,396.96	618,803.30	
= Diferencia (+) / (-)		101.83	767.73	1,742.44	2,901.90	289.90	
- Kardex =Bodega de Repuestos		30,594.15	10,377.24	3,143.96	-	44,115.34	AG
- Físico =Bodega de Repuestos		30,619.50	10,457.76	3,083.08	-	44,160.33	
= Diferencia (+) / (-)		25.35	80.52	60.88	-	45.00	
- Kardex =Bodega de Repuestos		44,318.60	54,462.78	6,210.40	12,940.00	117,931.78	JTM
- Físico =Bodega de Repuestos		44,296.88	54,542.27	6,174.45	12,892.26	117,905.86	
= Diferencia (+) / (-)		21.72	79.49	35.95	47.74	25.92	
- Kardex =Bodega de Repuestos		38,934.57	6,789.23	127,305.68	1,438,106.06	1,611,135.55	MACHALA
- Físico =Bodega de Repuestos		38,939.85	6,788.62	127,305.68	3,377.56	176,411.71	
= Diferencia (+) / (-)		5.28	0.61	-	1,434,728.50	1,434,723.83	
- Kardex =Bodega de Repuestos		6,019.13	230.48	-	-	6,249.61	QUITO
- Físico =Bodega de Repuestos		6,019.13	230.48	-	-	6,249.61	
= Diferencia (+) / (-)		-	-	-	-	-	
= Total Disponible de Venta		437,916.35	207,880.51	282,067.18	35,666.78	963,530.82	

Almacén	Dif_1 US\$	Vta Radios	Transf Radios	Transf_Orden		Devolución a proveedor Extranjero	Diferencia Real
				Trabajo Pendiente Por rebajar			
Bodega AG	22.26						22.26
Bodega JTM	844.14	766.42					77.72
Bodega MCH (BMR)	1,434,027.00		1,434,000.00				27.00
Bodega MCH (BMT)	1,054.68					1,088.00	33.32
Bodega MCH (BMR)/Gar	1,686.24						- Rev. pestaña "Ajustes x Garantía"
Bodega AQ							- No existió diferencia
Bodega Duran RP_Camiones	101.83						101.83
Bodega Duran RP_STW	767.73						767.73 - Esta diferencia el US\$ 620.21 son excedente del cód.491-1007070
Bodega Duran RP_Moto	1,742.44					1,839.85	97.41 - Esta se origina por piezas compradas para ensamble que no se utilizaron
Bodega Duran RP_Varios	7,669.63					7,670.99	1.36

3.2 Revisión consolidada del inventario disponible para la venta.-

La compañía Imveresa S. A., mantiene como una parte de su conjunto de negocios la venta de repuestos de la marca propia (QMC), importados genéricos de procedencia china e importados originales de reconocidas marcas de vehículos que mantienen fuerza en el mercado local. Este giro de negocio mantuvo un bajo perfil de ventas en gran parte del periodo 2014, debido principalmente a la falta de controles realizados por parte del departamento que administraba los inventarios, que ocasionó incertidumbres como sobrevaloración de inventario, ocasionadas por los siguientes puntos:

- ✓ Existencia de ítems duplicados y triplicados
- ✓ Mercaderías que por sus condiciones no se encontraban aptas para la comercialización directa y debía darse de baja.
- ✓ Registros ítems que por su composición no pertenecían a la clasificación de repuestos
- ✓ Diferencias de inventarios consideradas en excedentes como faltantes que no fueron ajustados en su momento.
- ✓ Detalle de inventarios que por su falta de rotación se consideran en obsolescencia y objeto de castigo en los estados financieros.

Estas salvedades administrativas, que exponemos en el presente punto, no ha permitido a Imveresa S. A. mantener una adecuada estabilidad de rotación del inventario que por su naturaleza comercial deban considerarse fijas de compras para satisfacer la demanda local y cubrir el stock por inventario de seguridad, que servirá como salvaguarda por aumentos de demanda, posibles retrasos de abastecimiento por demoras en la importación e imposiciones tributarias del producto en el futuro.

Recomendación.-

Es fundamental que la compañía, contemple como prioridad en su administración la optimización de los procedimientos de controles operativos de inventario, que permita gestionar un adecuado sistema de reconocimiento de mercaderías, que por su comportamiento comercial en el campo automotriz, podamos obtener su clasificación rotativa ABC y establecer un correcto sistema de stock de seguridad. Este plan de acción de llevarse a cabo, nos permitirá brindar a la fuerza comercial una herramienta de trabajo importante, que les permitirá proyectar verdaderas estrategias de ventas, establecer la situación de nuestro activo comercial almacenado, y conocer nuestro posicionamiento en el mercado nacional.

Observación #2

En el desarrollo de nuestra actividad de control, evidenciamos que existen diferencias de inventario en el almacén que se originaron por errores de conteo de inventario anteriores, no se consideró en su momento las verificaciones pertinentes de transferencias entre bodegas de periodos anteriores que oscilan desde el año 2010 y los egresos por ventas de radios que no fueron regulados en el kardex de las bodegas, por ventas de camiones sin rebajar estos artículos del disponible.

Existen artículos en las bodegas que por su composición actual son considerados por los bodegueros en calidad de MAL ESTADO y NO COMPATIBLES, sin tener como sustento un informe técnico especializado, que pueda sustentar esta clasificación de la mercadería en el inventario.

De acuerdo a lo revisado en el maestro de inventario de las bodegas que componen la operatividad de la empresa, existen artículos / mercaderías de disponible venta, que mantienen una rotación de aproximadamente tres años, y que de acuerdo a la normativa NIIF,

Recomendación

De acuerdo a lo expuesto en nuestros exámenes, considerando el alto grado de vulnerabilidad que mantenemos con el software SAMRETST, es necesario que se instaure por parte de la jefatura de abastecimiento, un adecuado plan de acción que contemple la actividad proactiva de los administradores de bodega mediante toma de inventarios recurrentes, con la finalidad de poder evidenciar posibles irrupciones a sus inventarios por externos, evidenciar con mayor exactitud los movimientos de los ítems por ventas determinado su clasificaciones (ABC), y planificar una correcta estrategia de compras locales como del exterior.

De los ítems que se consideran por su actual naturaleza en calidad de NO COMPATIBLE Y MAL ESTADO, que se encuentran alimentando el maestro de inventario para la venta, es necesario establecer un adecuado plan de acción que contemple la revisión física por un personal idóneo, quienes mediante un informe técnico (formato establecido ISO) con la finalidad de que este documento, sea un sustento para:

- Reclasificación de código si es el caso,
- Determinar su estatus de operatividad para la venta
- La baja del inventario del almacén.

° Establecer mediante un informe mensual el estatus de la obsolescencia del inventario de la bodega, con la finalidad de poder emitir el resultado de la revisión al departamento de contabilidad y así establecer los ajustes respectivos en libros. Cabe indicar que se sugiere que la base de cálculo de la obsolescencia sea mayor de un año.

Las diferencias de inventarios, deben ser ejecutadas, con la finalidad de poder sincerar los inventarios de nuestros activos comerciales y extender de manera formal un documento o acta de recepción conforme a los administradores de bodegas que conforman nuestra operatividad comercial.

4. Índices Financieros

En el año 2014 procedemos a ejecutar los siguientes índices financieros.

4.1 Índice de Liquidez

Formula = $\frac{\text{Activos Corrientes}}{\text{Pasivos Corrientes}}$

Resultado = $\frac{10'070.060.81}{3'096.986.47} = 3.25$ (índice)

Observación.

Este índice nos demuestra que la compañía al cierre del 2014 poseía para pagar cada dólar de deuda, 3.25 centavos sobre los pasivos inmediatos de la empresa.

4.2 Endeudamiento del Activo

$$\text{Formula} = \frac{\text{Total Pasivo}}{\text{Total Activo}}$$

$$\text{Resultado} = \frac{13'147.609.95}{17'129.495.15} = 0.77 \text{ (Índice)}$$

Observación.

En nuestra prueba de auditoría, demostramos que el índice de sustento de la empresa para cubrir sus obligaciones o pasivos se efectúan con margen del 77% con recursos financiados por compañías relacionadas y financieras locales. En tal virtud es imprescindible la directiva de accionistas inicien un adecuado plan de acción que contemple ayudar a la actual administración y establecer metas reales y que se encuentren alineados a la realidad financiera de la compañía.

Proporción de endeudamiento de la empresa

4.3 Endeudamiento Patrimonial

$$\text{Formula} = \frac{\text{Total Pasivo}}{\text{Total Patrimonio}}$$

$$\text{Resultado} = \frac{13'147.609.95}{3'981.885.20} = 3.30 \text{ (índice)}$$

Días de Inventarios

$$\text{Formula} = \frac{\text{Inventarios} \times 365}{\text{Ventas}}$$

$$\text{Resultado} = \frac{2'054.028.214.40}{7'446.684.78} = 275.83 \text{ (Días)}$$

Observación.

Por lo expuesto en el resultado obtenido de nuestra aplicación, podemos evidenciar que la rotación del inventario disponible de venta almacenado mantiene una crítica rotación, que ocasiona que el un alto margen de castigo al activo comercial por obsolescencia y no obtener por la inversión la recompensa financiera esperada.

4.3 Rotación Inventarios

$$\text{Formula} = \frac{\text{Ventas}}{\text{Inventarios}}$$

$$\text{Resultado} = \frac{7'446.684.78}{5'627.474.56} = 1.32 \text{ (Rotación)}$$

El inventario ha rotado 1.32 veces

4.4 Periodo medio de cobranzas

$$\text{Formula} = \frac{\text{Cuentas x Cobrar (365 días)}}{\text{Ventas}}$$

$$\text{Resultado} = \frac{1'092.349.475.85}{7'446.684.56} = 146.69$$

Observación.

Nuestra aplicación, se evidencia que la compañía mantiene un promedio de 146 días en gestionar una recaudación para convertirla en efectivo circulante en el flujo operacional. Por lo que es necesario fortalecer las gestiones administradas, con la finalidad de reducir su promedio de recaudación a 5 días, que permitirá obtener una recompensa real de la inversión efectuada.

4.5 Rotación de Cartera

$$\text{Formula} = \frac{\text{Ventas}}{\text{Cuentas x Cobrar}}$$
$$\text{Resultado} = \frac{7'446.684.56}{2'992.738.29} = 2.49 \text{ veces}$$

Observación.

Evidenciamos en base al resultado obtenido, que la empresa convierte en efectivo su cuentas por cobrar con una rotación operacional de 2.49 veces dentro del periodo

4.6 Periodo Medio de Pago

$$\text{Formula} = \frac{\text{Cuentas por Pagar} \times 365 \text{ días}}{\text{Inventario}}$$

$$\text{Resultado} = \frac{304'555.587.55}{5'627.474.56} = 54.12$$

En base a la aplicación realizada, podemos evidenciar que la empresa mantienen una extemporaneidad de pagos de sus obligaciones con 54.12 días

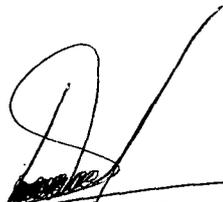
Otros acontecimientos administrativos

- La administración se encuentra en la primera fase de implementación del sistema contable ERP con la Cía. Tropidatos cuyo Software se llama ZEUS-2000, sistema que nos ayudará a tener un mejor control operativo en vista que está adaptado para la línea de negocios en la comercialización y servicios de vehículos.
- La empresa logra obtener la Aprobación del reglamento Interno de Seguridad y Trabajo
- Cumpliendo con el Ministerio Ambiental, Imveresa se encuentra culminando los procesos para la obtención de la ficha Ambiental.

Conclusión

En base a los sostenido en el presente informe, podemos determinar que el periodo fiscal 2014, si bien obtuvimos un comportamiento inusual debido a los resultados obtenidos, debemos manifestar que para el presente periodo 2015, se presenta el plan de trabajo en el cual detallamos los procedimientos adecuados que nos permitirá resarcir nuestra pérdida en el año 2014.

Atentamente,



Ing. Tanya López Quezada

GERENTE GENERAL

IMVERESA IMPORTADORA DE VEHICULOS Y REPUESTOS S.A.