

INFORME DE GERENTE

AÑO 2012

A los Señores Accionistas:

Pongo a su disposición el Informe de Gerente General por el año 2012, de acuerdo a disposiciones legales.

1. Constitución y Objeto social

Representaciones Metalmecánicas, es una compañía anónima constituida el 16 de noviembre de 1972. Esta sociedad tiene como actividad principal la venta al por mayor de artículos de ferretería.

2. Contenido

a) Entorno Económico

A diciembre del 2012, Ecuador cerró con una tasa de inflación del 4,16%; es decir un 23% menor a la que se registró al cierre del ejercicio 2011, que se ubicó en 5,41%.

La tasa de crecimiento económico fue del 4,82%, menor también al crecimiento registrado el año anterior (6% aprox.), las principales causas que justifican esta disminución son: menor inversión pública (a diferencia del año anterior), restricción en el sistema financiero para el otorgamiento de créditos y la crisis económica europea.

El Gobierno durante este año centró sus esfuerzos en aplicar varias reformas tributarias que persiguen mayor recaudación, evitar la salida de divisas del país, la progresividad en el cobro de impuestos y medidas de restricción de importaciones.

La balanza comercial del país sigue reflejando su tendencia negativa, pese a que el rubro de importaciones ha decrecido en comparación con años anteriores (bienes suntuarios principalmente); y al crecimiento de la exportación petrolera, tanto en precio como en volumen.

El sector financiero se verá afectado, en los próximos meses, debido al efecto que tendrá la nueva fórmula de cálculo de Impuesto a la Renta para las ISF Privadas, que el Gobierno aplicará, con la finalidad de cubrir el incremento del Bono de Desarrollo Humano (aumentará de \$35= a \$50=); esto a la larga desembocará en la reducción de otorgamiento de créditos, al no poder aumentar su patrimonio mediante capitalización de utilidades.

Las empresas privadas, durante este año, formalizaron el proceso de conversión de sus estados financieros bajo NIIF'S, lo que significó transparentar la posición financiera de sus cifras, aunque con ciertas discrepancias frente a los requerimientos bajo los cuales se tributa frente al SRI.

El año 2013, con la permanencia del gobierno actual, se prevé como un año en el que se seguirá aplicando una política fiscal expansiva. "Cabe destacar que desde el 2007 al 2012, la carga tributaria del Ecuador ha aumentado del 14,4% al 19,7%, convirtiéndose en la cuarta más alta de la región luego de Argentina, Brasil y Uruguay."¹

b) Situación económica y financiera

El resultado económico de las operaciones del año 2012 dentro de la empresa, se muestra de forma consolidada en el siguiente detalle:

BALANCE GENERAL	
AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2012	
	2012
<i>Activo Corriente</i>	2,158,736.51
<i>Activo fijo</i>	937,427.81
<i>Activo diferido</i>	30,739.40
TOTAL ACTIVOS	3,126,903.72
PASIVOS	
<i>Pasivos corrientes</i>	1,091,432.44
<i>Pasivos largo plazo</i>	918,518.75
TOTAL PASIVOS	2,009,951.19
PATRIMONIO	
<i>Capital Pagado</i>	500,000.00
<i>Aportes Futuras Capitalizaciones</i>	-
<i>Reservas</i>	114,891.95
<i>Resultados Acumulados</i>	253,927.57
<i>Resultado del Ejercicio</i>	172,523.72
<i>Resultados por Adopción NIIF'S</i>	75,609.29
TOTAL PATRIMONIO	1,116,952.53
PASIVO Y PATRIMONIO	3,126,903.72

¹ Dato tomado de la revista "Cifras de Calidad" Con Optimismo Cautó frente al 2013, Hansen-Holm, pág.04.

Detalle	Año 2012	% Frente a Ingresos
Ingresos	4,494,809.41	
Costo de Ventas	2,635,730.94	59%
Gastos operativos	1,764,812.06	39%
Gastos Financieros	73,310.94	1.6%
Otros ingresos	151,568.25	3.4%
Utilidad del ejercicio	172,523.72	4%

Las ventas del Departamento de Distribuciones facturadas por Remeco alcanzaron los \$4.023.000 y se encuentran bajo el presupuesto en un 22%; y frente al 2011 son superiores en 1,42% (\$56.000 adicionales)

Las Comisiones por Proyectos Tigre (\$104.000) se encuentran sobre el presupuesto en un 98% y frente el año anterior en un 92%.

Los Proyectos de Tubería (dato extracontable) tuvieron un presupuesto (no contable) de \$1'500.000 y se logró colocar \$2'167.000 es decir un 45% adicional y un 38% más que el año anterior.

Las ventas de Distribuidores Autorizados (dato extracontable) lograron colocar \$503.000.

Las ventas del Dpto. de Representaciones por comisiones alcanzaron los \$271.000; sin embargo en ventas de proyectos triangulados se logró facturar \$71.000 adicionales, equiparando en parte, a la cifra presupuestada para comisiones de \$350.000 en este año.

Frente al año anterior el cumplimiento es mayor en un 24%, considerando que el año anterior no se tuvo el negocio de triangulados.

Por ingresos del aula de capacitación WEG se proyectó \$32.000 y se alcanzó realmente \$26.000, es decir un cumplimiento del 80% únicamente.

Los resultados financieros en ambos departamentos, en la parte de ventas se vieron desfasados frente al presupuesto. En Distribuciones se proyectó ventas por la Operación JDW que nunca se cumplieron; existieron desfases importantes en la línea Tigre Conexiones también, que sin embargo fueron cubiertos "extracontablemente" por la venta de proyectos y distribuidores autorizados Tigre (de los cuales Remeco factura únicamente la comisión por gestión de ventas).

En el departamento de Representaciones no se cumplieron varios proyectos relacionados con su representación principal, la WEG; y más bien se nos dio la noticia de un nuevo esquema de negocio con la presencia directa de una oficina de la fábrica en el país. En base a dichos cambios se está trabajando dentro de la empresa, para acoger las nuevas opciones que la fábrica nos dejó.

En este año se ingresó a la contabilidad varios ajustes NIIF'S que afectaron de manera positiva el patrimonio de la compañía, pues los ajustes del 2010 y 2011 que hasta el momento habían sido registrados de manera extracontable afectaron la cuenta "Resultados en Adopción por Primera Vez de las NIIF'S" y "Utilidades de Ejercicios Anteriores" respectivamente. Así como los ajustes correspondientes al 2012 directamente contra los resultados del presente ejercicio, hicieron que se presente mayor la utilidad.

Adicionalmente debe considerarse que los gastos de ventas y administrativos se encontraron controlados y cercanos a las cifras planificadas durante todo el año.

Los gastos financieros de este año, si se presentaron bastante desfasados del presupuesto, debido a los sobregiros y créditos incurridos para financiamiento de flujo de operaciones, que ha sido mayor en este año.

Como Otros Ingresos fueron ingresados N/C mensuales por Bono Master de Tigre (acuerdo por monto de compras con el proveedor Tigre), así como las recuperaciones contables que se realiza de los sueldos y beneficios sociales de Alex Ceccato, que aparecen por otra parte en los gastos de personal de ventas Representaciones.

La contabilización de Notas de crédito "financieras" de Distribuciones por cambios de precios de Tigre, o beneficios que nos dan las fábricas del exterior (descuento pronto pago, garantías, material promocional sin costo, etc.)

También se registra la venta de activos fijos, correspondiente a la venta de una camioneta de Distribuciones y la Ford Explorer de la Gerencia; así como pequeñas depuraciones y ajustes contables.

El Margen Neto Consolidado representó el 3.84% de los ingresos operativos de ambos departamentos, se alcanzó los \$172.524, un 39% menos de lo planeado conseguir para este año; y un 25% mayor que el año anterior, donde se obtuvo una utilidad de \$138.025.

Si analizamos individualmente el negocio de Distribuciones generó una utilidad de \$247.949; mientras que Representaciones una pérdida de \$-75.425.

Las compras o inversiones más significativas en el 2012, para la empresa fueron: cambio de servidores (marzo 2012); renovación equipos de computación (durante todo el año); compra e instalación de aires acondicionados para oficina Gerencia General y cuarto de Rack; compra de 4RUNNER para la Gerencia General (octubre 2012), construcción del área de clasificación y almacenamiento de desechos en la Bodega (octubre 2012).

El año 2013 se proyecta como un año de crecimiento con la nueva estructura respecto del negocio WEG y líneas como Astore que representarán un crecimiento importante para la compañía; nuevas líneas como Haromac y líneas que han comenzado a recuperarse frente a

períodos anteriores como Fitt y Ondex. Será necesario a la par, para manejar eficientemente estos cambios, que la empresa se enfoque en direccionar su estructura en procesos más que en departamentos y así lograr resultados consolidados.

Agradezco señores socios por la confianza depositada en mi persona.

A handwritten signature in black ink, appearing to read 'F. Brauer P.', written over a dotted horizontal line.

Ma. Fernanda Brauer Pinto

Gerente General

REMECO C.A.