

INFORME DE GERENTE
AÑO 2013

A los Señores Accionistas:

Pongo a su disposición el Informe de Gerente General por el año 2013, 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 2013, Ecuador cerró con una tasa de inflación del 2,70%; un 35% menor a la registrada al cierre del ejercicio 2012 (4,16%).

La tasa de crecimiento económico fue del 4,90%, mayor al crecimiento registrado el año anterior (4,82%).

Los principales componentes del PIB que registraron un mayor crecimiento en el tercer trimestre de 2013, con relación a su similar de 2012, fueron: las exportaciones (6,6%), la formación bruta de capital fijo (construcción) (5,0%) y el consumo de los hogares (4,0%).

El modelo económico actual se caracteriza por tener como actor principal al Estado y al gasto público como dinamizador de la economía nacional.

La balanza comercial del país sigue reflejando su tendencia negativa, pese a la política adoptada por el Gobierno para cambio de la matriz productiva, basada en la minimización de importaciones (certificaciones de calidad), situación que afectó en el último trimestre inclusive a nuestra empresa, retrasando la llegada de dos de nuestras líneas importadas.

b) Situación económica y financiera

El resultado económico de las operaciones del año 2013 dentro de la empresa, se muestra de forma consolidada en el siguiente detalle:

BALANCE GENERAL

AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2013

2013	
<i>Activo Corriente</i>	2,448,069.56
<i>Activo fijo</i>	1,008,939.10
<i>Activo diferido</i>	10,295.45
TOTAL ACTIVOS	3,467,304.11
PASIVOS	
<i>Pasivos corrientes</i>	1,400,831.02
<i>Pasivos largo plazo</i>	778,646.49
TOTAL PASIVOS	2,179,477.51
PATRIMONIO	
<i>Capital Pagado</i>	300,000.00
<i>Aportar Futuras Capitalizaciones</i>	-
<i>Reservas</i>	114,891.95
<i>Resultados Acumulados</i>	401,326.11
<i>Resultado del Ejercicio</i>	247,868.78
<i>Resultados por Adopción NIIF'S</i>	28,789.76
<i>Otros Resultados Integrales</i>	(5,030.00)
TOTAL PATRIMONIO	1,287,846.60
PASIVO Y PATRIMONIO	3,467,304.11

Detalle	Año 2013	% Frente a Ingresos
Ventas Nacionales	4,632,046.74	
Comisiones	282,088.28	
Costo de Ventas	2,947,796.93	64%
Gastos Operativos	1,805,983.27	37%
Gastos Financieros	52,703.61	1%
Otros ingresos	140,217.57	3%
Utilidad del ejercicio	247,868.78	5%

Las ventas del Departamento de Distribuciones facturadas por Remeco alcanzaron los \$4.270.000 y se encuentran bajo el presupuesto en un 15%; pero un 6% sobre el año 2012.

Las Comisiones por Proyectos Tigre (\$136.000) se encuentran sobre el presupuesto en un 39% y frente el año anterior en un 31%.

Los Proyectos de Tubería (por los cuales comisionamos únicamente) tuvieron un presupuesto no contable de \$2'100.000 y se logró colocar \$3'063.000 es decir un 46% adicional y un 41% más que el año anterior.

Las ventas de Distribuidores Autorizados (por los cuales comisionamos únicamente) lograron colocar \$526.000, un 5% menor al presupuesto pero 5% mayor al año anterior.

Las ventas del Dpto. de Representaciones por comisiones alcanzaron los \$262.000 de un presupuesto de \$315.000; sin embargo en ventas de proyectos triangulados se logró obtener una utilidad de \$49.000 en el año, 19% mayor a lo presupuestado.

Por ingresos del aula de capacitación WEG se obtuvo \$17.000, cifra menor al presupuesto y al año anterior en el -12% y -35% respectivamente.

Los resultados financieros en ambos departamentos, en la parte de ventas se vieron desfasados frente al presupuesto. En Distribuciones: Tigre Conexiones, Tubería, Ondex y Grinding no cumplieron su presupuesto "contable" anual; las líneas Haromac, Stayer y JSP fueron enviadas al grupo Mercadería en Liquidación y ya no serán parte del catálogo de Remeco. En el caso de Tigre se compensó cifras con las ventas de proyectos y distribuidores autorizados de las cuales solo comisionamos hasta octubre del 2013, por nuevo acuerdo con la fábrica.

En el departamento de Representaciones no se cumplieron niveles de comisiones a fábricas del exterior.

El costo de ventas estuvo controlado frente al presupuesto en ambos departamentos.

Adicionalmente debe considerarse que los gastos de ventas (\$1.164.000) y administrativos (\$642.000) se encontraron controlados y cercanos a las cifras planificadas durante todo el año. Frente al año anterior los gastos de ventas se incrementaron en un 3% y los gastos administrativos en un 4%.

Los gastos financieros de este año (\$53.000), se presentaron sobre el presupuesto en un 8%.

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 realizaba de los sueldos y beneficios sociales del delegado de WEG para Ecuador, hasta el mes de octubre.

La contabilización de Notas de crédito "financieras" de Distribuciones por descuentos especiales de Tigre (rebates, tubería de ventilación, sifones), y Notas de crédito que recibimos de la fábrica Grinding para apoyo publicitario y por un faltante de discos, constan como los rubros más importantes.

El Margen Neto Consolidado representó el 5% de los ingresos operativos de ambos departamentos, y alcanzó los \$248.000, un 12% menos de lo planeado conseguir para este año; y un 44% mayor que el año anterior, donde se obtuvo una utilidad de \$173.000.

Si analizamos individualmente el negocio de Distribuciones generó una utilidad de \$217.000; y Representaciones \$31.000.

En este año se vendieron los siguientes activos fijos: VAN de Distribuciones, moto mensajería y tuvimos una pérdida total, asumida por el seguro, de una camioneta del departamento de Distribuciones.

Se adquirieron 2 camionetas Luv D-MAX Cabinas Dobles a Diesel y 1 moto STAR DELUXE para mensajería.

Se construyó una red hídrica en la bodega, como requisito previo a la obtención del permiso de funcionamiento de dicho establecimiento.

Se terminó de pagar el leasing a Bco. Pichincha sobre las oficinas del 7mo piso del Edificio Fundación Pérez Pallares; y actualmente se encuentran a nombre de Remeco.

La liquidez pudo estabilizarse a partir del segundo semestre del año; ya no fueron necesarios préstamos bancarios, salvo algún sobregiro ocasional. Esto como resultado principalmente de la disminución en montos de compra, especialmente a la fábrica Tigre.

Gracias a los excedentes de liquidez que hemos tenido, ha sido factible hacer abonos al préstamo del Banco ITAÚ, estrategia que se mantendrá en el 2014 y futuros años, hasta saldarla totalmente.

Este año, ha arrojado resultados financieros positivos, se ha crecido en ventas e ingresos respecto del año anterior en ambos departamentos; obteniendo una utilidad consolidada más alta que la proyectada, y se ha podido bajar el endeudamiento de corto y largo plazo.

Como punto negativo podemos mencionar la terminación del esquema de Distribuidores Autorizados y Proyectos Tubería con el proveedor Tigre, lo que obviamente afectará los resultados del 2014 y la terminación a dic.2014 de la representación de la fábrica WEG en el departamento de Representaciones; eventos ante los cuales Remeco debe replantearse sus líneas de negocios, con la finalidad de recuperar los ingresos que generaban éstos.

Paralelamente la empresa entrará en un proceso de reestructuración que vincula áreas estratégicas y de apoyo, que busca hacer más eficientes los procesos internos así como potencializar las operaciones estratégicas, logrando mayores ingresos para la compañía.

Agradezco señores socios por la confianza depositada en mi persona.



Ma. Fernanda Brauer Pinto
Gerente General
REMECO C.A.