

INFORME DE GERENTE

AÑO 2014

A los Señores Accionistas:

Pongo a su disposición el Informe de Gerente General por el año 2014, 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 2014, Ecuador cerró con una tasa de inflación del 3,67%; un 36% mayor a la registrada al cierre del ejercicio 2013 (2.70%).

La tasa de crecimiento económico fue del 4%, menor al crecimiento registrado el año anterior (4.90%).

En el año 2014 se empezó a sentir una desaceleración en la economía, especialmente en el segundo semestre del año, ocasionada principalmente por la baja en el precio del barril de petróleo y el mayor déficit comercial no petrolero. Esto junto con el aumento de financiamiento público y su falta de fuentes, así como la falta inversión privada ocasionaron el crecimiento de la inflación.

El gobierno evidentemente, con la finalidad de corregir dicha balanza, seguirá aplicando restricciones al comercio exterior: importaciones que llegan a nuestro país, que obviamente afectarán varios sectores incluido el nuestro (construcción). El modelo de matriz productiva también apunta a aumentar las exportaciones no petroleras.

De no realizarse cambios radicales en la estructura del gasto público, el endeudamiento seguirá creciendo para compensar el déficit presupuestario que el país presenta para el próximo año. El crecimiento de la economía proyectado para el año 2015 es menor aún al 4%. Sin duda el próximo año será un período de desafíos y retos para mantenerse competitivos en el mercado.

b) Situación económica y financiera

El resultado económico de las operaciones del año 2014 dentro de la empresa, se muestra de forma consolidada en el siguiente detalle:

BALANCE GENERAL**AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2014****2014**

<i>Activo Corriente</i>	2,668,489.25
<i>Activo fijo</i>	1,000,949.89
<i>Activo diferido</i>	7,046.17
TOTAL ACTIVOS	3,676,485.31

PASIVOS

<i>Pasivos corrientes</i>	1,543,029.98
<i>Pasivos largo plazo</i>	691,139.34
TOTAL PASIVOS	2,234,169.32

PATRIMONIO

<i>Capital Pagado</i>	500,000.00
<i>Aportes Futuras Capitalizaciones</i>	-
<i>Reservas</i>	139,678.83
<i>Resultados Acumulados</i>	552,408.01
<i>Resultado antes de Impuestos y Partic. Trabajadores</i>	221,366.39
<i>Resultados por Adopción NIIF'S</i>	28,789.76
<i>Otros Resultados Integrales</i>	73.00
TOTAL PATRIMONIO	1,442,315.99
PASIVO Y PATRIMONIO	3,676,485.31

Detalle	Año 2014	% Frente a Ingresos
<i>Ingresos por Ventas Nacionales</i>	5,143,796.55	
<i>Ingresos por Comisiones</i>	285,917.52	
TOTAL INGRESOS	5,429,714.07	
<i>Costo de Ventas</i>	3,426,472.13	67%
<i>Gastos Operativos</i>	1,868,942.67	34%
<i>Gastos Financieros</i>	32,156.80	1%
<i>Otros ingresos</i>	119,223.92	2%
<i>Utilidad antes de Impuestos y Partic. Trabajadores</i>	221,366.39	4%

(*) Relación del Costo de Ventas sobre Ingresos por Ventas Nacionales únicamente

Los ingresos por ventas nacionales del Departamento de Distribuciones, alcanzaron los \$4.245M., se encuentran bajo el presupuesto en un 13%; y frente al 2013 es menor en 1%. En este año ya no se contó con los ingresos por Proyectos Tigre, ni Distribuidores Autorizados Tigre; razón principal de la disminución de utilidad obtenida este año.

Los ingresos por comisiones del Departamento de Representaciones, se encuentran bajo el presupuesto en un 24%; sin embargo las ventas nacionales de este departamento superan al presupuesto en un 65%. En general los ingresos del Departamento de Representaciones del 2014 son un 133% mayor al año anterior.

El costo de ventas estuvo controlado frente al presupuesto y en relación directa con las ventas nacionales obtenidas en ambos departamentos. Representa el 67% de dichos ingresos.

Los Gastos de Ventas y Administrativos de forma consolidada de ambos departamentos, se encuentran bajo el presupuesto en 2%. Verticalmente representan el 34% de los ingresos totales, mientras que el valor presupuestado fue del 33%. Cabe mencionar que de forma mensual se realizaron seguimientos a los desfases existentes frente al presupuesto y fueron justificados oportunamente.

El Margen Bruto Consolidado del Departamento de Distribuciones y del Departamento de Representaciones es menor en un 4% al valor presupuestado, dado principalmente por el incumplimiento en el presupuesto de ventas del Departamento de Distribuciones.

El Margen Operativo Consolidado se encuentra un 21% menor al valor presupuestado.

En Otros Ingresos se encuentran contabilizados: Bono Master Tigre (compensación que ofrece proveedor por niveles de compra), diferencias de precios del proveedor Tigre y recuperación de subsidios médicos y de maternidad de varios funcionarios; así como depuraciones varias de ambos departamentos.

La Utilidad Consolidada antes de Impuestos y Participación de Trabajadores presupuestada fue de \$197M., mientras que se logró alcanzar realmente \$221M, es decir un 12% mayor al valor proyectado.

CONCLUSIONES

La liquidez que tuvimos en este período nos evitó el endeudamiento bancario, disminuyendo costos financieros a la empresa. Su principal aporte fueron los cobros de anticipos con los que se trabaja en ventas de triangulados. También un mejor control de stock en las bodegas del proveedor Tigre, lo que nos permitió disminuir nuestro inventario; y el cumplimiento de los presupuestos de cobranzas mensuales.

Durante el 2014 se pudo realizar 2 abonos de \$50.000 c/u al préstamo del banco ITAU, el saldo al 31 de diciembre es de \$450.000.

Las líneas de crédito aprobadas y disponibles al 100% en dos bancos locales.

La cartera del Departamento de Distribuciones ha sido recuperada manteniendo una tendencia estable, en promedio se cobró 97% del valor proyectado en los flujos mensuales. En promedio la rotación de Cuentas por Cobrar del año es de 83 días.

La cartera del Departamento de Representaciones muestra un promedio de recuperación del 117%, debido principalmente al tema de los anticipos de triangulados, que no son considerados en los presupuestos de cobranzas mensuales.

Respecto a Clientes en Litigio estamos a la espera de la entrega de los oficios del aviso de quiebra del cliente Sircus, para ser entregados a los organismos de control a nivel nacional.

El caso de Fabricio Veintimilla entró a etapa judicial, luego de que el vehículo que podía ser rematado no pudo ser ubicado.

Las Cuentas por Pagar a diciembre muestran una rotación de 83 días. El monto de compras del último semestre, presenta un decremento proporcionalmente mayor, al de Proveedores del mismo período.

La rotación consolidada de inventarios se ubica en 116 días a diciembre del 2014.

Los factores de rentabilidad por línea también se encuentran controlados; las promociones, liquidaciones específicas, descuentos, etc. en ciertos meses, han ocasionado que en algunas líneas las cifras se presenten más bajas que las presupuestadas, pero en general han estado controlados.

Se incorporaron nuevas líneas al Departamento de Distribuciones: Famastil (Herramientas para construcción y jardín) en octubre del 2014 y Viqua (Grifería y complementos) en el mes de diciembre del 2014.

Este año, la empresa de manera consolidada registra un incremento de ingresos facturados de un 10% frente al año 2013.

Los costos y gastos se han mantenido controlados.

La Utilidad Consolidada antes de Impuestos y Participación de Trabajadores se encuentra bajo la obtenida el año anterior, en un 38%, para lo cual se debe considerar que el negocio de Distribuidores Autorizados y comisiones por proyectos Tubería (ambos Tigre) ya no existe y se tuvo que reemplazar esos ingresos con crecimiento en volúmenes de ventas de las otras líneas.

Para el próximo año se replanteará la estructura de distribución de gastos y se crearán nuevos centros de costos: Distribuciones, Cuentas Corporativas, Mercadeo Estratégico, Sistemas, RRHH y Administrativo-Financiero, con lo cual se pretende evitar la división de un mismo gasto para varios centros de costos, agilitando la operatividad, el empoderamiento y control de cada área en su P&G.

Debemos seguir enfocados en el cumplimiento de la planeación estratégica que se realizó hace 2 años, en todos sus frentes, para lograr el crecimiento previsto para Remeco a largo plazo.

Agradezco, señores socios, por la confianza depositada en mi persona.



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