
INFORME DE GERENCIA AÑO 2014.

Guayaquil, 10 de Abril del 2015

Señores Accionistas

FEMAR S.A.

Para mí es satisfactorio presentar a ustedes, en los términos previstos por la legislación vigente, el informe de la gestión al frente de la sociedad para el ejercicio del año 2014.

Como ustedes bien conocen, nuestra actividad se encuentra en un entorno voluble y con dinámica propia, que se caracteriza no solo por las particularidades de la economía nacional que se ven afectadas por los sucesos que acontecen tanto al interior como en el exterior sino por la naturaleza propia de La Industria y la normatividad de los entes de control.

Es por ello que con el propósito de informar a ustedes sobre el curso de la sociedad en el 2014 y los aspectos sustantivos que son previsibles para el 2015, desarrollé la información más destacable que detallo a continuación.

1 CUMPLIMIENTO DE OBJETIVOS.

1.1 CUMPLIMIENTO DE ORDEN COMERCIAL

A inicios del año 2014 nuestro objetivo primordial fue incrementar las ventas en un 25% en referencia al año 2013, pero el porcentaje real del incremento fue del 14.15%, cuya explicación detallo:

Con las expectativas del crecimiento económico en nuestro país, que había presentado una mejoría a mediados del primer trimestre del 2014, y que se mantuvo hasta el inicio del tercer trimestre por motivos del mundial de fútbol volvió a mostrar signos de debilitamiento a finales del tercer y continuo decayendo hasta el último trimestre de este año por cuanto la actividad comercial no obtuvo los crecimiento esperado ya que por la baja del barril del petróleo hubo mucha expectativa ante las medidas que el gobierno tomaría para cubrir dicha brecha.

A mediados del tercer trimestre del 2014 nuestra expectativa en ventas subió por cuanto contábamos con un stock de mercadería bastante variado en especial por la comercialización de la línea de motos marca QMC y Kenbo, pero esta expectativa bajo en el cuarto trimestre ya que por falta de gestión de Venta más las nuevas regulaciones por la CTE por el control del uso para trabajo de este medio de transporte no hubo la acogida esperada.

1.2 CUMPLIMIENTO DE ORDEN FISCAL

Al cierre del ejercicio fiscal 2014 la Empresa ha cancelado todas sus obligaciones con el Servicio de Rentas Internas cumpliendo con todos sus requerimientos. Así mismo se ha cumplido con las contribuciones correspondientes con el ente regulador como es la Superintendencia de Compañías.

En cuanto a las aportaciones con el Instituto de Seguridad Social IESS la empresa ha realizado absolutamente todos los pagos tanto de aportaciones como prestamos hipotecarios y quirografarios que nuestro personal afiliado mantiene con dicha institución. En cuanto al Ministerio de Relaciones Laborales fuimos notificados que se llevaría a cabo la auditoría SART pero al cierre del ejercicio fiscal 2014 no se concretó, adicionalmente a eso no mantenemos ninguna juicio laboral.

1.3 CUMPLIMIENTO DE ORDEN FINANCIERO

Si bien en cierto en cuanto a nuestras cuentas por pagar total hubo un incremento del 40.62% en relación al 2013, aumentando significativamente nuestro porcentaje en compras a Proveedores Relacionados por la comercialización de nuestra nueva línea de motos que se inició en agosto del 2014, podemos también observar que hubo una disminución en cuanto a Cuentas por pagar proveedores y Proveedores del exterior.

Cuentas por Pagar	2013		2014	
	Valor	Part. %	Valor	Part. %
Proveedores Locales	\$ 1,535,306.54	13.15%	\$ 860,683.13	5.24%
Proveedores Relacionados	\$ 3,790,549.34	32.48%	\$ 6,852,540.61	41.82%
Proveedores del Exterior	\$ 6,343,728.63	54.36%	\$ 8,686,660.99	52.93%
TOTALES	\$ 11,669,584.51	100%	\$ 16,410,304.73	100%

En cuanto a las obligaciones bancarias total podemos observar un incremento de un 13.77% en relación al 2013 concentrándose básicamente en el aumento de nuestra obligación a largo plazo en un 73.28% en relación al 2013 ayudándonos a nuestra liquidez corriente. En nuestras obligaciones a corto plazo hubo una reducción del 8.78% en relación al 2013, en el cuadro adjunto podemos ver la concentración de corto y largo plazo.

Obligaciones Bancarias	2013		2014	
	Valor	Part. %	Valor	Part. %
Corto Plazo	\$ 6,167,150.56	72.51%	\$ 5,625,421.01	58.13%
Largo Plazo	\$ 2,337,950.99	27.49%	\$ 4,051,178.20	41.87%
TOTALES	\$ 8,505,101.55	100%	\$ 9,676,599.21	100%

CUMPLIMIENTO DE LAS DISPOSICIONES DE LA JUNTA GENERAL

De las disposiciones que la Junta General observo puede indicar que sin duda al concluir el año 2014 los números confirman la situación económica durante este ejercicio fiscal, ya que si bien es cierto no se cumplió con la expectativa del incremento de ventas de un 25% en relación al 2013, hubo un incremento en ventas del 19.15%, que junto a la disminución de gastos se puede evidenciar un incremento de las utilidades en un 300% versus el año 2013.

Para el Próximo año 2015 la empresa tiene proyectado un aumento en sus ventas de un 15% en la línea Café y Blanca y un 19% para la línea de motos, esperamos consolidar nuestra gestión con el objetivo de obtener una rentabilidad en nuestra línea de motos en un 5% mayor al 2014.

ASPECTOS ADMINISTRATIVOS

La empresa está cumpliendo en todos sus aspectos legales y administrativos, tal es así que la fusión con nuestra relacionada Exportadora e Importadora Weldyn S. A., pudo concretarse en enero del 2015, su afectación contable en los estados financieros será evaluada para una correcta aplicación según las normas contables, previa autorización del directorio.

En cuanto en inversiones asociadas con la compañía PRIMA ELECTRONICORP S.A, nuestro porcentaje accionario ascendió al 82.40% en enero del 2014, con lo que pasamos hacer controladora.

En el aspecto laboral, la rotación de personal sigue aumentando, esperamos que para el ejercicio fiscal 2015 este índice disminuya por la implementación de ingeniería de procesos con se culminara con el levantamiento de funciones, políticas y procedimientos.

Femar amplio su canal de Distribuidor donde tuvimos una participación del 21% sobre el total de las ventas.

Tuvimos 85 clientes nuevos.

- 2 Distribuidores
- 2 Cadenas
- 81 Mayoristas

ASPECTOS FINANCIEROS

Durante el presente Ejercicio hubo un aumento del 19.15% en las ventas comparando con el 2013, manteniéndose como marcas representativas Prima, Oster seguida de QMC tomando en cuenta que dicha marca se inició a comercializar a mediados del tercer trimestre tal cual como se demuestra en siguiente cuadro:

Marca	Vta con Iva	Part %
Prima	\$ 21,671,551.59	48%
Oster	\$ 21,384,744.78	47%
QMC	\$ 733,506.72	2%
Otras marcas	\$ 1,431,970.90	3%
Total	\$ 45,221,773.99	100%

Como reflejan los estados financieros, en el año 2014 la compañía ha obtenido una utilidad antes de impuesto y participación de trabajadores de \$2,534,698.21 nuestro índice de solvencia es de 1.18 siendo un valor aceptable y demostrando una capacidad financiera, de recursos y bienes.

En cuanto a la liquidez inmediata si bien es cierto ha aumentado en relación al 2013, dándonos un 0.01 más posibilidades para cubrir las obligaciones a corto plazo, considero que esto se debe al aumento de nuestros inventarios ya que en el ejercicio fiscal 2014 y en virtud de que la directiva decidiera acelerar las compras proyectadas para el año 2015 y ante la expectativa de que el año en curso sería un año difícil por la falta de liquidez que se avizoraba existiera en el mercado por la disminución del precio del barril del petróleo y la expectativa de las medidas que el gobierno tomaría ante esta baja.

En cuanto a la liquidez corriente en el 2014 poseemos el 0.64 posibilidades de cubrir nuestra obligaciones a corto plazo, mientras que en el año 2013 esta liquidez bordeaba el 0.75, es decir que tenemos 0.11 menos posibilidades que el año 2013 para cubrir nuestras obligaciones a corto plazo, sin embargo nos mantenemos dentro del rango permitido, es decir que en relación a cada dólar que debe la compañía es superior en 0.36 centavos, lo cual evidencia que la empresa si cubre todas sus obligaciones a corto plazo quedándonos con un margen de liquidez aceptable.

En cuanto al endeudamiento del Activo La compañía posee 0.89% en relación a 1 (uno) como factor común ponderado, siendo este el total de los activos, que en comparación con el año 2013 hubo una reducción del 0.05% menos obligaciones con terceros. Claro está que el objetivo es que este índice disminuya en un mayor porcentaje de tal forma que la compañía no funcione con una estructura demasiado arriesgada, ya que el endeudamiento con terceros es importante quedando solamente 0.11% para el total del patrimonio.

En cuanto al apalancamiento La compañía ha totalizado un 5.35% que en relación al año 2013 posee un 6.35% menos números de unidades monetarias de activos que se han conseguido por cada unidad monetaria del patrimonio, esto es debido a que un 60% de los activos totales corresponde a inventarios que como ya lo explique se dio por la aceleración de compras que había sido proyectadas para el 2015 ante las expectativas por la baja del precio barril del petróleo y las medidas que el gobierno asumiría para asumir dicha brecha.

La compañía posee un apalancamiento financiero del 7.47%, lo que equivale a que el endeudamiento con terceros nos es una ventaja, ya que este contribuye a la rentabilidad del negocio por lo que el efecto de los gastos financieros en la utilidad no es desfavorable, debido a que la tasa de interés no es tan alta, por lo que financieramente podemos sostenernos.

RECOMENDACIONES A LA JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS

Una vez revisado los informes contables y financieros se recomienda lo siguiente:

- Aumentar el capital de trabajo a través del incremento en ventas ya que para el ejercicio fiscal 2015 nos proyectamos en un crecimiento tecnológico ingresando a la línea de televisores curvos y 4K, en línea blanca menor innovaremos con tecnología de inducción, cerámica en línea de montaje y biocerámica en electrodomésticos.

- Se deberá elaborar un plan de ventas que aborde más expectativas incluyendo a las motos QMC y Kenbo teniendo en consideración los cambios en las leyes, innovación, tecnología para ser más competitivos.
- Bajar el nivel de endeudamiento en las obligaciones a terceros, de tal forma podamos mejorar los índices de rotación de inventario y cartera, sin que se tenga que arriesgar la estructura del patrimonio mejorando nuestra liquidez.
- Elaborar el presupuesto mensual de cada uno de las áreas.
- Consolidar en nuestras tiendas una fuerza de ventas experta en los productos que comercializamos.
- Implementar una cultura de alto desempeño y su medición que permita evaluar, desarrollar y fortalecer las competencias organizacionales de trabajo en equipo.
- Disminuir la rotación del personal en las áreas operativas, con la inclusión de una política de remuneración, para dar mejor estabilidad económica, creando incentivos y motivándolos a través de capacitaciones.
- Dado que en el ejercicio fiscal 2015 tendremos a nuestro cargo las garantías a través del servicio técnico de talleres de la marca PRIMA se deberá mejorar el tiempo de respuesta y disminuir la afectación que esta tiene en la relación comercial con nuestros distribuidores.
- Requerir estados financieros mensuales a nuestra asociada PRIMA ELECTRONICORP S.A. para verificar, analizar y establecer el cumplimiento de objetivos.

En definitiva las perspectivas para este año 2015 son reservadas por la situación País por las nuevas políticas gubernamentales en lo referente al tema importación y aranceles que tendrán gran impacto en el segundo trimestre de este periodo las cuales esperamos disipar y obtener la mejor rentabilidad en las marcas Prima y QMC cuyo ensamblaje es nacional, por lo que esperamos que el nivel de ventas para el ejercicio fiscal 2015 sean las proyectadas, ya que pondremos todo nuestro esfuerzo para ampliar nuestro portafolio de clientes en todo el territorio nacional y bajo la política de optimizar recursos disminuyendo así los gastos, lograremos mayor utilidad y rentabilidad para el negocio.

De igual forma agradezco a todos y cada uno de los colaboradores de la Compañía por el esfuerzo, la dedicación y el compromiso demostrado a lo largo del año.

Cordialmente,


Erika Guzmán Ortega
 Gerente General
FEMAR S. A.