

Santo Domingo, 23 de marzo del 2020.

Señores Accionistas
Mazacane S.A.
Presente. -

De mi consideración:

Tengo a bien presentar mi informe sobre el año 2019.

Dando cumplimiento al encargo de la Junta General de Accionistas, y de acuerdo a lo estipulado en el Art. 321 de la Ley de Compañías, me permito entregar a los señores accionistas de Mazacane S.A. en los subsiguientes el Informe de Gerente General para el año 2019.

Antecedentes:

Las actividades de la compañía se han desarrollado conforme a las normas legales estatutarias y reglamentarias, así como las resoluciones emitidas por la Junta General de Accionistas.

Durante el año 2019, se cumplió con la meta de ventas con un 104%, lo que refleja la presencia de la compañía a nivel nacional e internacional. Con el propósito de cimentar la marca e imagen corporativa se invirtió en infraestructura en las ciudades de Guayaquil y Machala con oficinas y bodegas, aprovechando así una mejor logística y ahorro en costos operativos, resultado de esto cada agencia maneja su facturación por punto de emisión. Al término del año existe una representación de ventas del 43% en Guayaquil, 13% en Machala y 44% en Santo Domingo sobre la facturación total. Cabe resaltar que se realizó también la remodelación de todas las oficinas, tanto en el inmueble de la matriz como en las agencias, dando una imagen renovada para mejorar la atención a los clientes.

En relación a la gestión administrativa, para este año tuvimos varios aspectos favorables, entre ellos: Contamos con la visita de la Gerencia Financiera del Grupo Enlasa, en el mes de noviembre, quien después de observar aspectos administrativos y financieros, hizo aportes para mejorar nuestros procesos que bajo su criterio es necesario para un buen desarrollo empresarial, es por esta razón que estamos recibiendo dirección para implementar nuevas políticas y herramientas para el mejoramiento en la operatividad de las funciones.

De manera frecuente hemos viajado a las agencias para dar no solamente el apoyo comercial sino también administrativo, ya que en cada agencia existe una persona encargada de cumplir con los procesos, mismos que son evaluados de forma mensual para un correcto desempeño.

Con el propósito de mantener una política de mejoramiento continuo en nuestros procesos, se contrató los servicios de la firma Bakertilly, con quien se firmó el contrato para la auditoría correspondiente al año 2019, haciendo tres visitas al año y el acompañamiento en la toma física de inventario al cierre del ejercicio.

A través del Departamento de Cobranzas de la compañía, hemos gestionado la recuperación de la cartera en mora, haciendo que esta se reduzca en un 12% con relación al año 2018. Además, hemos contratado profesionales del derecho para que realicen el cobro vía judicial de las obligaciones de aquellos clientes que no responden a los requerimientos de pago.

Lamentablemente, la crisis financiera del país, afecta a todos los sectores, en nuestro caso, también existen dificultades de cobro, sin embargo la cartera al 31 de diciembre 2019, cerramos con \$1.340.053,76, con una rotación de 103 días. No obstante, nuestra meta es bajar al menos a 90 días.

En lo que corresponde al área financiera, este año hemos contado con un préstamo de \$200.000,00 a un plazo de 18 meses, el cual nos ha permitido financiar y apalancar nuestro crecimiento comercial, ayudando no solo a mejorar nuestro índice de pagos a proveedores del exterior, sino también dejando un historial en el sistema financiero que la compañía ha sido sujeta de crédito y con un buen historial de pago, tomando en cuenta que hasta el término del año evaluado en este informe lo hemos cumplido con puntualidad.

Para analizar la situación financiera y su crecimiento, me permito hacer un análisis comparativo, tomando como base el año 2018, para analizar la evolución para este 2019.

Cuentas	2018	2019	Análisis
Clientes	\$ 619.557,59	\$ 1.340.053,76	116%
Inventarios	\$ 349.279,92	\$ 683.234,80	96%
Activos	\$ 165.138,52	\$ 143.610,48	-13%
Proveedores	\$ 615.645,27	\$ 1.552.207,76	152,13%
Resultado del ejercicio	\$ 52.471,87	\$ 60.658,10	15,60%

Cuentas	2018	2019	Análisis
Ventas	\$ 4.016.152,88	\$ 4.679.257,10	16,51%
Gasto de Ventas	\$ 831.425,54	\$ 754.341,81	-9,27%
Gasto Administrativo	\$ 359.951,14	\$ 243.986,30	-32,22%
Gasto Financiero	\$ 134.170,94	\$ 33.871,40	-74,76%

Cuentas	2018	2019	Análisis
Resultado antes de Impuesto	\$ 89.969,26	\$ 105.804,95	17,60%
15% Participación a Trabajadores	\$ 13.495,39	\$ 15.870,74	17,60%
25% de Impuesto a la Renta	\$ 27.387,25	\$ 29.596,86	8,07%
Resultado despues de Impuestos	\$ 52.471,87	\$ 60.658,10	15,60%

Como se puede observar en el análisis adjunto, el resultado en resumen para el año 2019 refleja un crecimiento en ventas a un menor gasto, lo cual habla de una buena administración de recursos y cumpliendo con lo dispuesto a inicio de año, donde se estableció el presupuesto.

Cabe destacar que, durante el año 2019, tuvimos estrategias enfocadas en el crecimiento a través de negociaciones con cuentas corporativas, lo que nos da volumen y presencia con grandes empresas en el mercado nacional. Se hicieron alianzas estratégicas con clientes, estableciendo negociaciones de doble vía, ofertando nuestro portafolio de productos y adquiriendo materias primas claves para formulaciones específicas que requiere nuestra cartera de clientes.

A continuación, me permito presentar los resultados de los puntos que considero son más relevantes durante el año 2019.

1. VENTAS / INGRESOS:

En el periodo 2.019 se ha logrado ventas por 4'679.257,10.

El comportamiento de los ingresos de manera mensual es conforme el siguiente cuadro lo detalla:

Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio
\$408.519,87	\$431.597,30	\$541.505,06	\$420.124,26	\$565.867,45	\$476.526,69
Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre
\$419.633,53	\$246.022,23	\$241.701,84	\$297.876,95	\$411.040,39	\$218.841,53

2. UTILIDAD / MARGEN BRUTO:

El promedio del porcentaje de utilidad bruta de la operación en este periodo 2.019 fue de 27.15%. El comportamiento de este indicador de manera mensual es como se lo detalla en el siguiente cuadro:

Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio
36,13%	33,87%	32,05%	29,58%	29,36%	33,44%
Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre
30,87%	27,76%	20,11%	15,81%	20,04%	24,42%

3. CARTERA POR COBRAR:

El comportamiento creciente de la cartera por cobrar va en relación al incremento de las ventas. Los saldos de cartera al corte a diciembre son conforme lo detalla el siguiente cuadro:

Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio
\$ 821.157,10	\$ 989.205,78	\$1.254.221,43	\$1.417.020,31	\$1.697.834,63	\$1.677.577,23
Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre
\$1.660.478,38	\$1.538.433,40	\$1.150.181,98	\$1.212.602,87	\$1.386.443,48	\$1.340.053,76

4. PROMEDIO DE DIAS COBRO:

Los ingresos por la cartera de clientes a crédito ha sido creciente conforme el incremento en ventas. Dicha cartera está debidamente respaldada por documentación de acuerdo al monto de crédito aprobado, conforme lo indica la política vigente de crédito de la empresa.

El promedio de días cobro que tiene la cartera es conforme lo detalla el siguiente cuadro:

Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio
60	71	82	94	108	107
Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre
107	106	83	90	103	103

5. ROTACIÓN DE INVENTARIOS:

El detalle con corte mensual del indicador de rotación de inventarios en días, es conforme lo detalla el siguiente cuadro:

Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio
52	51	38	56	38	43
Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre
34	38	47	47	60	74

6. PROYECCIÓN DE VENTAS 2020:

Estamos considerando que el presente año 2020 que estamos comenzando, será un periodo de crecimiento, dando continuidad a los trabajos y distintas estrategias que hemos establecidos y que han generado resultados positivos. La proyección de ventas que se propone es la siguiente:

Proyecto Daniel Paillacho	\$ 881.272,62
Proyecto Juan Carlos Bustamante	\$ 615.826,00
Proyecto Fabián Paillacho	\$ 500.631,60
Proyecto Carlos Gallardo	\$1.580.711,00
Proyecto Fernando Páiz	\$ 361.134,00
Proyecto Lenin Vallejo	\$ 584.048,00
Proyecto Edwin Nájera	\$ 359.211,80
TOTAL INGRESOS NACIONAL 2020	\$4.882.835,02

Vista la situación que estamos atravesando por la emergencia sanitaria, trabajaremos en áreas donde podemos minimizar los costos de importación y logística de las entregas, reforzar zonas y cultivos menos afectados por esta crisis. En medio de todo tenemos una importante ventaja la cual es que nuestros productos ayudan a la producción de la cadena alimenticia, por esta razón esperamos que los resultados presupuestados no se vean afectados en gran manera.

Quiero agradecer a la Junta de Accionistas, por la confianza que me han brindado, esperando siempre poder seguir aportando fructíferamente a esta compañía, a la cual me digno en representar en el Ecuador, es todo lo que puedo informar en honor a la verdad.

Finalmente, en base a lo requerido por la Superintendencia de Compañías con la resolución 10-04 P-IEPI, publicada el 10 de marzo del 2004, en mi calidad de Gerente General, informo a ustedes que la compañía ha dado cumplimiento a las normas sobre la propiedad intelectual y derechos de autor.

Atentamente,



Carlos Danilo Guevara Mayorga
GERENTE GENERAL
CI: 180320238-9
MAZACANE S.A.

Carlos D. Guevara M.
GERENTE GENERAL
MAZACANE S.A.
ENLASA - ECUADOR

