

A continuación presento el informe de gerencia correspondiente al año 2013, el mismo que contiene los siguientes aspectos:

1. Cumplimiento de los objetivos previstos para el ejercicio económico del año 2013.
2. Cumplimiento de las disposiciones de la Junta General de Socios.
3. Informaciones sobre hechas extraordinarias producidos durante el ejercicio en el ámbito administrativo laboral y legal.
4. Situación financiera de la compañía al cierre del ejercicio y de los resultados anuales alcanzados en el año 2013.
5. Propuesta sobre el destino de las utilidades obtenidas en el ejercicio económico 2013, y;
6. Recomendaciones a la Junta General respecto a políticas y estrategias para el ejercicio económico del año 2014.

1.- CUMPLIMIENTO DE LOS OBJETIVOS PREVISTOS PARA EL EJERCICIO ECONÓMICO DEL AÑO 2013.

En el año 2013 se logra posesionar la marca, a pesar de tener poco tiempo en el mercado y algunos inconvenientes en las importaciones, los objetivos trazados por esta administración se los cumple en un 77,63% en la parte comercial (objetivo de 2400 unidades propuestas a nuestro ...), tomando en cuenta que el crecimiento que debíamos tener debe ser sostenido siempre con la visión de cuidar la marca, tomando todos los correctivos y desarrollando una política de post-venta que genere confianza y fidelidad por parte de nuestros distribuidores.

Nuestras ventas reportaron en el 2013 la cantidad de 1.863 unidades vendidas.

En el siguiente cuadro se muestra el comportamiento de las ventas del 2013.

CUADRO DE VENTAS MENSUALES 2013

MOTOCICLETAS VENDIDAS POR MODELO														
MENSUALMENTE 2013														
	MODELO	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC	TOTAL
1	ORION RX-200R BROSS	64	47	2	1	-	2	-	-	23	15	23	8	185
2	SKYGO SG150-7 MENSAJERA	59	42	1	61	95	61	104	1	*	70	29	46	569
3	ORION FX-200R CROSS	3	-	61	11	-	-	79	7	1	6	24	18	210
4	ORION RX 250R ENDURO	1	-	18	12	-	1	18	3	6	*	1	*	60
5	ORION AGA-2A	-	1	-	-	-	1	-	-	*	*	*	*	2
6	ORION YZ-150F	1	-	26	2	1	1	-	-	*	28	17	12	88
7	SKYGO SG150T-8 PASOLA	7	-	-	1	-	-	-	15	9	41	7	2	82
8	ORION WJ150-9II	5	3	4	1	14	4	-	1	*	*	*	*	32
9	SKYGO SG125-11H	-	-	1	-	74	26	-	98	20	59	59	2	339
10	SKYGO SG200-16C	-	47	34	20	30	-	28	29	25	8	3	38	262
11	ORION STORM 200	-	1	3	4	-	4	2	-	*	*	*	*	14
12	ORION SG150-10F PASEO	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	10	10	20
	TOTALES	140	141	150	113	214	100	231	154	84	227	173	136	1863

POSICIONAMIENTO DE LA MARCA EN LAS PROVINCIAS DEL ECUADOR

REGION	PROVINCIA
COSTA	ESMERALDAS
	MANABI
	GUAYAS
	EL ORO
	LOS RIOS

REGION	PROVINCIA
SIERRA	CARCHI
	IMBABURA
	PICHINCHA
	COTOPAXI
	SANTO DOMINIGO DE LOS TSACHILAS

REGION	PROVINCIA
ORIENTE	SUCUMBIOS

2.- CUMPLIMIENTO DE LAS DISPOSICIONES DE LA JUNTA GENERAL DE SOCIOS.

En cuanto a lo concerniente sobre resoluciones emitidas por la junta General de Socios, se han cumplido con todas las disposiciones acordadas.

3.- INFORMACIONES SOBRE HECHOS EXTRAORDINARIOS PRODUCIDOS DURANTE EL EJERCICIO EN EL ÁMBITO ADMINISTRATIVO LABORAL Y LEGAL

ADMINISTRATIVO: En lo administrativo se ejecuta todo los procesos internos de la empresa ORION CIA. LTDA., así regulando todo el personal de la planta, fortaleciendo el talento humano lo que nos ha permitido cumplir con las expectativas de esta administración.

LABORAL: Siendo un empresa de poco tiempo en marcha se da al cumplimiento con los Acuerdos con el MIC "Ministerio de Industrias y Competitividad" de crear fuentes de empleo donde se contrata el número necesario de personal para el 2013.

LEGAL: Los aspectos más relevantes que sucedieron en el 2013 son los siguientes:

- a. Se cumple con todo aspecto jurídico sin ninguna novedad.

4.- SITUACIÓN FINANCIERA DE LA COMPAÑÍA AL CIERRE DEL EJERCICIO Y DE LOS RESULTADOS ANUALES ALCANZADOS EN EL AÑO 2013.**DESEMPEÑO DE LA COMPAÑÍA**

Los ingresos por ventas en el año 2013 fueron USD. 1.806.494,67

Los costos y gastos se reflejo para el año 2012 en un 95,67% con relación a los ingresos totales.

La utilidad del ejercicio en relación a los ingresos fue para el año 2013 en USD. 78.286,51

RUIZ & NOBOA REPRESENTACIONES CIA. LTDA.	
ESTADOS DE RESULTADOS INTEGRAL	
AÑO 2013	
INGRESOS OPERACIONALES	1.806.494,67
VENTAS BRUTAS MOTOS	1.833.934,93
VENTAS REPUESTOS, SERVICIOS, MAQUINARIA	46.860,16
OTROS INGRESOS	7.099,35
DEVOLUCION EN VENTAS	-66.622,51
DESCUENTO EN VENTAS	-14.777,26
INGRESOS	1.806.494,67
COSTOS DE VENTA	1.353.038,23
MOTOS Y REPUESTOS	1.314.744,05
MANO DE OBRA	38.294,18
GASTOS	375.169,93
GASTOS NOMINA	146.843,94
GASTOS GENERALES	122.074,44
GASTOS FINANCIEROS	61.155,39
PROVISIONES Y PERDIDAS	40.038,10
GASTOS NO DEDUCIBLES	5.058,06
COSTOS Y GASTOS	1.728.208,16
UTILIDAD DEL EJERCICIO	78.286,51

ESTRUCTURA FINANCIERA:

En el año 2013 los activos se generaron de acuerdo a las necesidades de la empresa. Teniendo en cuenta que el principal son los activos exigibles (cuentas por cobrar).

RUIZ & NOBOA REPRESENTACIONES CIA. LTDA.	
ESTADO DE SITUACION FINANCIERA	
AÑO 2013	
ACTIVO	
ACTIVO CORRIENTE	2,390,565.03
EFFECTIVO Y EQUIVALENTE AL EFFECTIVO	216,942.60
CAJA BANCOS	308.40
Caja General	413.63
Caja Chica	200.00
Transitoria Caja chica	-305.23
BANCOS	216,634.20
Banco Pichincha 3500973404	194,218.32
Banco Bolivariano 1505006762	2,555.73
Cheques Posfechados	19,860.15
ACTIVO EXIGIBLE	1,442,967.50

CLIENTES	847,427.38
Clientes	387,837.94
Cheques Clientes	451,707.20
(-) Prov. Cuentas incobrables	-11,509.98
Cheques protestados	19,392.22
OTRAS CUENTAS POR COBRAR	589,497.09
Anticipo Proveedores	586,953.79
Anticipo Empleados	1,375.60
Otras cuentas por cobrar	1,167.70
IMPUESTOS - CREDITO TRIBUTARIO	6,043.03
Retenciones de IVA	1,452.21
Crédito Tributario Renta años anteriores	4,590.82
ACTIVO REALIZABLE	730,654.93
MERCADERIAS EN STOCK	730,654.93
Inventario de Mercaderías Motos	203,627.19
Inventario de Mercaderías repuestos	27,697.29
Inventario Maquinarias y Equipos	37,606.88
Transitoria para Importaciones	461,723.57
Importación SK-09-13	85,094.25
Importación SK-10-13	70,217.70
Importación Equipos Camal DAMIANI	25,000.00
Importación AP-05-13	77,056.90
Importación AP-06-13	33,731.57
Importación Equipos Camal EX. MACHINERY	37,725.00
Importación SK-11-13	66,993.30
Importación Equipos Camal CBH INTERNACIONAL	65,904.85
ACTIVO FIJO	243,139.77
ACTIVO NO CORRIENTE	243,139.77
PROPIEDAD PLANTA Y EQUIPO	80,653.31
Muebles y Enseres	983.21
Equipo de Cómputo	5,216.82
Vehículos	71,624.30
Equipos de Oficina	535.71
Equipos y Herramientas	2,293.27
DEPRECIACION ACUMULADA	-17,863.89
Dep. Acum. Muebles y Enseres	-94.48
Dep. Acum. Equipo de Cómputo	-1,053.36
Dep. Acum. Vehículos	-16,444.08
Dep. Acum. Equipos de Oficina	-79.72
Dep. Acum. Equipos y Herramientas	-192.25
ACTIVO NO DEPRECIABLE	180,350.35
Terreno	180,350.35
TOTAL DEL ACTIVO	2,633,704.80

El pasivo de la compañía en el año 2013 refleja en un 93,57% del total de pasivo y patrimonio, contando con obligaciones de corto plazo y largo plazo, siendo conceptos más representativos las cuentas por pagar a instituciones financieras con un 8,26%, a proveedores con un 17,29%, a cuentas por pagar accionistas 21,26%, por anticipo clientes 50,55 y otros con un 2,64%.

PASIVO	
PASIVO CORRIENTE	2,422,404.81
OBLIGACIONES FINANCIERAS	165,874.53
OBLIGACIONES BANCARIAS	165,874.53
Préstamos Bancarios por Pagar	165,874.53
CUENTAS POR PAGAR	2,195,800.20
PROVEEDORES	426,038.94
Proveedores Por Pagar	416,084.46
Proveedores Por Liquidar	9,954.48
OTRAS CUENTAS POR PAGAR	1,769,761.26
Préstamo de Accionistas	524,097.29
Anticipo Clientes	1,245,663.97
IMPUESTOS POR PAGAR	28,940.05
IVA Y RENTA POR PAGAR	25,235.49
IVA en Ventas	25,235.49
IMPUESTOS RETENIDOS EN LA FUENTE E IVA	110.61
Retenciones en la Fuente de IVA	52.58
Retenciones en la Fuente I. Renta	58.03
ICE POR PAGAR	3,593.95
Ice por Pagar	3,593.95
SUELDOS Y SALARIOS POR PAGAR	31,790.03
SUELDOS Y SALARIOS POR PAGAR	31,790.03
Sueldos por Pagar	10,470.60
Aportes IESS por pagar	2,521.83
Décimo Tercer Sueldo por Pagar	977.00
Décimo Cuarto Sueldo por Pagar	2,034.31
Fondos de Reserva por Pagar	419.87
Vacaciones Por Pagar	3,411.32
Utilidades Por Pagar	11,742.98
Quirografarios por Pagar	212.12
PASIVO NO CORRIENTE	42,019.62
OBLIGACIONES FINANCIERAS	37,795.62
Préstamos Bancarios por Pagar	37,795.62
PROVISIONES	4,224.00
Provisión para jubilación patronal	3,556.00
Provisión para desahucio	668.00
TOTAL DEL PASIVO	2,464,424.43

INDICES FINANCIEROS:

INDICES FINANCIEROS		2013
CAPITAL DE TRABAJO	ACTIVO CORRIENTE-PASIVO CORRIENTE	-31.839,78
INDICE DE LIQUIDEZ	ACTIVO CORRIENTE/PASIVO CORRIENTE	0,98
PRUEBA DE ACIDA	(ACTIVO CORRIENTE-INVENTARIO)/PASIVO CORRIENTE	0,68
INDICE DE RENTABILIDAD	UTILIDAD NETA/INGRESOS	4,33%
RENTABILIDAD SOBRE LOS ACTIVOS	UTILIDAD NETA/ACTIVOS	2,97%

CAPITAL DE TRABAJO

El capital de trabajo de la empresa al 31/ 12/ 2013 es de -31.839,78 dólares.

INDICE DE LIQUIDEZ

El resultado de este índice financiero significa que la empresa por cada dólar que debe, tiene 0,98 dólares del activo corriente para cubrir obligaciones a corto plazo.

PRUEBA DE ACIDA

Significa que la empresa por cada dólar que debe, tiene 0,68 dólares del activo corriente sin el inventario para cubrir obligaciones, es decir la empresa no cuenta con el dinero disponible para cancelar sus obligaciones de corto plazo.

INDICE DE RENTABILIDAD

Significa que la empresa ha obtenido un 4,33% de rentabilidad en relación a los ingresos totales.

RENTABILIDAD SOBRE LOS ACTIVOS

Significa que la empresa obtuvo una rentabilidad del 2,97% en relación a los activos totales.

5.- PROPUESTA SOBRE EL DESTINO DE LAS UTILIDADES OBTENIDAS EN EL EJERCICIO ECONOMICO 2013.

Como resultados de la gestión realizada en el ejercicio económico del 2013 se ha obtenido una utilidad antes de participación a trabajadores e impuestos a la renta de 78.286,51 dólares.

Esta administración sugiere a la Junta General de Socios, que las utilidades se repartan los dividendos de las mismas en la medida y monto que la ley permita y sea conveniente para ORION CIA. LTDA.

6.- RECOMENDACIONES A LA JUNTA GENERAL RESPECTO A POLITICAS Y ESTRATEGIAS PARA EL EJERCICIO ECONOMICO DEL AÑO 2014.

Tomando en cuenta la presencia de la marca, se proyecta un crecimiento muy importante, para lo cual una administración eficiente, la implementación de una planta con líneas de producción, el desarrollo técnico de los procesos de ensamblaje, el servicio pos-ventas, son los pilares fundamentales para que el crecimiento de ORION sea con una marca que dé respaldo y garantía a corto, mediano y largo plazo.

Dentro del plan estratégico para el 2014, como aspectos generales desarrollaremos:

- Diversificar los productos
- Competir en base a los costos
- Enfocarnos en un segmento de mercado específico.

Como parte de las estrategias específicas desarrollaremos:

- Incrementar la fuerza de ventas y ensamblajes

- Minimizar gastos operativos
- Agregar promociones de ventas.

En plan estratégico de recursos humanos es el contar con personal calificado para cada una de las áreas de responsabilidad, utilizando de técnicas de motivación, el hacer uso de programas de capacitación.

Atentamente,



Ing. Santiago Ruiz Espinoza
GERENTE GENERAL
RUIZ & NOBOA REPRESENTACIONES CIA. LTDA.