

**INFORME DE GERENCIA**  
**EJERCICIO ECONOMICO 2012**

Quito, Marzo 07 del 2013

**Señores Junta General de Accionistas:**

Reciban un cordial saludo, me corresponde poner a su consideración el Informe Administrativo, Económico y Financiero Anual.

Y a la vez reiterarles que todas las acciones y actividades ejecutadas por esta administración, han estado y estarán encaminadas al logro integral de los Objetivos, definido en el Estatuto Vigente, en los reglamentos y a fe que se han cumplido, lo cual es altamente satisfactorio.

DISPROVALLES S.A. en el entorno económico y financiero del país, es vigilada por la Superintendencia de Compañías y demás organismos de Control, al igual que todas las sociedades y compañías de las mismas características, tienen la obligación de cumplir con lo que establecen las leyes y demás normativa aplicada a la empresa.

DISPROVALLES S.A., trabaja constantemente para ser la mejor empresa dentro de la Venta y Distribución de productos cárnicos y otros producidos por la Cía. Pronaca C.A reconocida por la calidad de su Producción.

El presente informe incluye logros enfocados a alcanzar la misión y visión empresarial, y se ajusta a los requerimientos institucionales incluyendo las metas y actividades en las áreas de gestión gerencial y administrativa.

El presente Informe de Gestión Gerencial consolida los resultados alcanzados para la vigencia 2012 y refleja la situación financiera de la empresa, los avances acumulados en algunas áreas.

El Informe se estructura en tres partes:

- 1.- En la primera parte, se incluyen los Planes Administrativos de la Gestión Gerencial.
- 2.- En la segunda parte, se incluyen logros en el Aspecto Económico.
- 3.- Y la tercera parte, corresponde a la Situación Financiera de la entidad, al término del ejercicio contable 2012.

## **1.- DE LO ADMINISTRATIVO**

DISPROVALLES S.A. se enfocó durante el periodo de Octubre a Diciembre del año 2012 a iniciar su gestión Operativa, Económica y Financiera, como Empresa nueva redobló los esfuerzos comerciales, administrativos con el fin de obtener la confianza de sus colaboradores y clientes, además de potenciar la imagen de la compañía en el mercado.

Para lograr sus objetivos, en el 2012 la gerencia de la compañía realizó importantes negociaciones con nuevos clientes y fidelizando a otros.

La estrategia comercial realizada en el 2012 permitió obtener nuevos clientes en el mercado de mucha competencia.

## **SITUACIÓN INTERNA**

Con respecto a la Situación interna de la empresa podemos decir que en lo que respecta a los trabajadores, estos se sienten parte de la misma y que nuestro objetivo es obtener una buena relación con los mismos y mantener solidez en las relaciones del día a día, el objetivo común es el de llegar a ser una empresa solida en todos los ámbitos.

## **2.- ASPECTO ECONOMICO**

- El resultado Económico, de los tres primeros meses de gestión fue negativo. como toda empresa el desarrollo comercial necesita de tiempo y mucho esfuerzo para lograr realizar una buena base de clientes y proyectar el futuro.

Por lo indicado tenemos el siguiente resultado:

DESCRIPCION	AÑO	
		2012
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS		(9.770,00)
PARTICIPACION DE TRABAJADORES		
IMP A LA RENTA		

### 3.- SITUACION FINANCIERA

Durante el año 2012 el área Financiera desarrolló nuevos planes de trabajo aprobados empíricamente, a través del cual se agregó valor en aspectos, tales como: financiero, eficacia de controles y procesos, además de la gestión de riesgos.

Las evaluaciones incluyeron entre otros: revisiones a los procesos de: inventarios, comercialización, gestión del abastecimiento, nómina y revisión de la razonabilidad de la información financiera.

#### A) INDICADORES DE LIQUIDEZ

A través de los indicadores de liquidez se determina la capacidad que tiene nuestra Empresa para enfrentar las obligaciones contraídas a corto plazo.

En consecuencia más alto es el cociente, mayores serán las posibilidades de cancelar las deudas a corto plazo.

#### **RAZÓN CORRIENTE**

Trata de verificar las disponibilidades de la empresa, a corto plazo, para afrontar sus compromisos, también a corto plazo:

$$\text{Razón Corriente} = \text{Activo Corriente} / \text{Pasivo Corriente}$$

$$\text{RC} = 256.631 / 266.416$$

$$\text{RC} = 0.96$$

Por cada \$ 1.00 de deuda, tenemos \$ 0.96 para cubrir esta obligación.

#### **PRUEBA ÁCIDA**

Es un test más riguroso el cual pretende verificar la capacidad de la empresa para cancelar sus obligaciones corrientes pero sin depender de la venta de sus existencias. es decir, básicamente con sus saldos de efectivo, el producto de sus ventas por cobrar y algún otro activo de fácil liquidación diferente a los inventarios.

$$\text{Prueba Acida} = (\text{Activo Corriente} - \text{Inventarios}) / \text{Pasivo Corriente}$$

$$\text{PA} = (256.631 - 65.846) / 266.416$$

$$\text{PA} = 0.72$$

Por cada \$ 1.00 que tenemos de deuda, podemos cubrir con nuestros equivalentes de efectivo sin tomar en cuenta los inventarios por \$ 0.72, (obligaciones corrientes).

## **B) INDICADORES DE ACTIVIDAD**

### **ROTACIÓN DE ACTIVOS FIJOS**

La rotación de los activos fijos mide cuantos ingresos me generan los activos fijos brutos.

$$\text{Rotación de activos fijos} = \text{Ventas} / \text{Activo fijo bruto}$$

$$\text{RAF} = 1.108.245 / 868,00$$

$$\text{RAF} = 1.277$$

Quiere decir que por cada \$ 1,00 que tengo en activos fijos, estos me generan \$ 1.277 dólares.

### **ROTACIÓN DE LOS ACTIVOS TOTALES:**

Mide cuanto ingreso me generan los activos totales

$$\text{Rotación de activos totales} = \text{Ventas} / \text{Activo totales brutos}$$

$$\text{RAT} = 1.108.245 / 257.499$$

$$\text{RAT} = 1.93$$

El significado que tiene este indicador es que por cada \$ 1.00 que tengo en mis activos, genero unos ingresos de \$ 4.30 dólares.

## **C) INDICADORES DE ENDEUDAMIENTO**

## **NIVEL DE ENDEUDAMIENTO**

El indicador establece el porcentaje de participación de los acreedores dentro de la empresa.

$$\text{Nivel de endeudamiento} = \text{Total pasivo con terceros} / \text{Total activo}$$

$$\text{NE} = 266.469 / 257.499$$

$$\text{NE} = 1.03$$

Este indicador nos resume que los acreedores están participando en un 100% en la empresa y es un nivel alto.

## **PROPUESTAS EJERCICIO 2013**

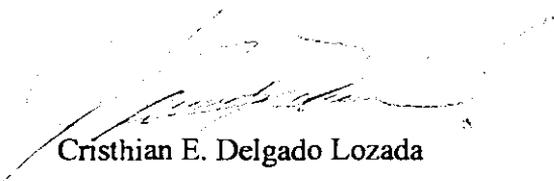
Para la obtención de mejores resultados por parte de la organización a la que represento me permito sugerir lo siguiente:

- ✓ Capacitación a los colaboradores en toda la estructura orgánica de la empresa.
- ✓ Inversión en calidad del servicio prestado.
- ✓ Inversiones en activos fijos.
- ✓ Optimización de los costos.
- ✓ Análisis y reestructuración de rutas para distribución y ventas
- ✓ Análisis y reestructuración de funciones (orgánico-funcional).

## **AGRADECIMIENTO**

La información proporcionada es fidedigna, y estoy seguro que el siguiente año y con el esfuerzo mancomunado se revertirá lo negativo en positivo y los resultados serán diferentes.

Es todo lo que puedo informar en relación a la gestión que realicé en DISPROVALLES S.A., en calidad de GERENTE Y REPRESENTANTE LEGAL, no sin antes agradecer a todos los colaboradores, a la Junta General de Accionistas, que con su apoyo entusiasta y dedicación responsable permitieron iniciar esta actividad empresarial en el año 2.012.



Cristhian E. Delgado Lozada

Gerente General