

# **INFORME PRESIDENCIA - GERENCIA**

**-Ing. Saúl Villacís**

**-Agr. Alfredo Salazar C.**



---

[disama@andinanet.net](mailto:disama@andinanet.net)

---

Ambato, mayo del 2.007

**Señores Socios de DISAMA CIA. LTDA..**

El Ecuador es un país de esperanza, donde debemos manejarnos siempre con honestidad en todos los aspectos, para que los objetivos que nos proponemos conseguir sean en beneficio general y no solamente particular..

El año 2.006 ha sido un año de importantes retos para la empresa, ya que se ha propuesto cambios sustanciales a nivel administrativo y productivo.

Es conocido para los señores accionistas que el año 2.006 fue un año político, en el cual lamentablemente por la idiosincrasia de nuestro pueblo, las actividades económicas y productivas de nuestras industrias y comercio se vieron afectadas ostensiblemente, dificultando la obtención de un desarrollo sostenible y seguro.

El mundo de los mercados comerciales modernos es uno solo, sin límites, en el cual el cliente disfruta del acceso a todas las oportunidades de los negocios; sin embargo, en este complicado mundo donde tomar ventajas de las oportunidades y requiere de un alto nivel de compromiso y honestidad de sus recursos humanos. La administración actual de DISAMA CIA. LTDA. ha tomado en cuenta todos estos aspectos y oportunidades para lograr los objetivos y por ende los resultados que se reflejan en el presente ejercicio económico.

## CUMPLIMIENTO DE OBJETIVOS

En el plan de actividades de la empresa para el año 2006 se establecieron los siguientes objetivos:

1. Lograr que la gestión de la empresa refleje un resultado positivo al final del ejercicio
2. Lograr un crecimiento sostenido de la venta de los productos elaborados por la empresa
3. Impulsar el desarrollo de nuevos productos
4. Racionalizar el número de líneas de productos y proveedores sobre la base de la rotación de inventarios y de su rentabilidad
5. Alcanzar niveles óptimos de mantenimiento de las instalaciones y de equipamiento informático
6. Desarrollar la imagen corporativa
7. Mejorar el ambiente laboral interno

Varios factores externos a la empresa han incidido en su desenvolvimiento, entre los que destacamos:

- a) El persistente fenómeno de la globalización a nivel mundial, ha propiciado el ingreso masivo de productos de los países vecinos en franca desigualdad competitiva, dada la realidad económica y

monetaria de nuestro país, lo cual ha afectado al funcionamiento normal de las empresas nacionales.

- b) Como ya lo manifestamos, el 2006 fue un año eminentemente político que culminó con la elección de los nuevos dignatarios nacionales. Esta situación contribuyó para que el mercado se desenvuelva en un ambiente de indudable incertidumbre, afectando a los planes de ventas de casi todas las empresas.
- c) La reactivación del fenómeno volcánico, deprimió la actividad económica de extensas áreas de la zona central del País y tuvo consecuencia la disminución y en muchos casos la paralización de la programación de ventas de las empresas.

Pese a las circunstancias adversas y gracias a la decidida colaboración de los directivos, empleado y trabajadores de la Compañía, logramos vencer estos obstáculos y hemos alcanzado un buen nivel de cumplimiento de nuestros objetivos. En efecto:

- El balance positivo reflejado en el estado de resultados, representa el serio esfuerzo de la actual administración de alcanzar objetivos más altos, sobre la base de un reordenamiento interno de la empresa. A pesar de todas las objeciones y sin contar con nuevos aportes de capital de los señores accionistas que año a año han

venido exigiendo el reparto total de utilidades, la empresa se ha manejado adecuadamente.

- Hemos dado gran prioridad al impulso de las ventas de nuestro principal producto, como es el fideo, lo cual se refleja en el monto de ventas en relación con el periodo anterior. Hemos logrado un 3.50 % de incremento. En el área de ventas hemos tenido alguna dificultad, por cuanto los procesos de cambio no son a veces bien asimilados por el personal, lo que ocasiona la baja en ventas, lo cual no influyo mayormente en los resultados finales., ya que se manejaron mejores índices de rentabilidad y se mejoró la atención al segmento del mercado minorista.
  
- Hemos alcanzado el desarrollo de nuevos productos, los cuales están en su fase de prueba, diseño y tramite del registro sanitario. Se ha reorganizado el área de producción, dejando las máquinas que realmente eran necesarias y en perfecto estado de funcionamiento, lo que ha permitido mejorar las actividades de esta área.
  
- La racionalización y depuración de líneas de productos y de proveedores sobre la base del nivel de rotación de inventarios y de su rentabilidad ha sido parte del esfuerzo que lo hemos concretado en la liquidación de 4 líneas de productos. La experiencia adquirida con el transcurso de los años ha permitido que se realicen mejores

negociaciones con los productores, lo que ha facilitado obtener una mejor rentabilidad.

- Ejecutamos el reforzamiento de las estructuras de los altillo de bodega y la pintura integral del área administrativa, bodega y producción. El mantenimiento de nuestras instalaciones ha sido oportuno, lo cual se ha revertido en el funcionamiento normal de nuestros equipos y maquinarias., evitando cualquier tipo de paralizaciones. El ahorro de combustible en la producción se ha logrado luego de haber establecido un mejor manejo de tiempos en el funcionamiento de los calderos El ahorro en energía eléctrica se logró implementado una mejor iluminación natural en el área de producción y bodegas. Se adquirió una camioneta Toyota Hilux a un valor de \$ 25.142,86 que se cubrió con la venta de la camioneta Nissan y con un préstamo a MM Jaramillo Arteaga, que se los va debitando con ingresos no operacionales, provenientes de reconocimientos de la firma Nestlé. Se logró la implementación y automatización de los secaderos, lo que ha permitido un mejoramiento notorio en la calidad y el ahorro de energía y combustible.
  
- Durante el 2006 impulsamos el equipamiento informático, mediante la instalación del RAC, la compra de un servidor para internet, una

impresora y un scanner para el área de sistemas; una computadora para facturación y una computadora para recepción.

- Dentro del proceso de cambio de la imagen corporativa de la empresa, hemos conseguido la aplicación de nuevos diseños de envases de los productos de la marca Disama . Desarrollamos un catálogo de los productos que la empresa elabora y propiciamos así una mejor asimilación y aceptación por parte de nuestros clientes. Es digno de orgullo saber que DISAMA CIA. LTDA. se encuentra catalogada entre las mejores empresas de la zona central del país.
  
- Hemos conseguido que el ambiente laboral interno de la empresa mejore y se fortalezca a través del respeto a cada trabajador de la empresa, la entrega de alicientes y reconocimientos en el transcurso del año y la entrega de sus remuneraciones sean cubiertas con oportunidad.

#### **CUMPLIMIENTO DE DISPOSICIONES DE LA JUNTA**

Ha sido nuestra especial preocupación cumplir con las disposiciones emanadas de la Junta de Socios. Tal el caso de las resoluciones pendientes de las actas 75 en adelante, las mismas que con la participación de la doctora Amparo Arteaga, Interventora de la Superintendencia de Compañías han sido revisadas y se van dando cumplimiento a las órdenes dadas por el organismo de control.



## HECHOS RELEVANTES

Durante el 2006 la empresa celebró sus 25 años de existencia con la participación de todos sus trabajadores. Fue ocasión para reconocer el esfuerzo que todos los estamentos de la Compañía han puesto en su subsistencia, pese a las dificultades y problemas que ha atravesado el País, sobre todo en los últimos años.

Se promovió la entrega de dos pasajes a Cartagena entre los clientes de la empresa por consumo de fideo, hecho que dio como resultado que el promedio alto de ventas de \$250.000, experimente una variación a un valor promedio de \$ 327.000

La última semana de diciembre del 2006 recibimos la notificación de la Superintendencia de Compañías de que la empresa sería intervenida por petición expresa del socio señor César Salazar Castillo.

De nuestra parte realizamos la consulta al Asesor Jurídico de la Compañía, quien supo manifestarnos que no ameritaba tal intervención por no existir causales relevantes. Sin embargo, fue aceptada con el propósito de que el organismo de control norme y corrija cualquier falencia administrativa.

## SITUACIÓN FINANCIERA

Para el análisis financiero del año 2.006 se utilizarán las razones o indicadores, que determinarán cuales son los puntos fuertes y débiles de la Empresa.

**Analizaremos las razones de:**

- Liquidez
- Actividad
- Enredamiento
- Rentabilidad

### **Razones de Liquidez**

Nos permitirá evaluar la capacidad de la empresa para atender sus obligaciones a corto plazo (deudas menores a un año)

RAZON CORRIENTE = Activo Corriente

Pasivo Corriente

864.755.17

477.706,08

**1,81**

El resultado nos indica que, que por cada \$1,00 que debe la empresa, esta cuenta con \$1.81 para respaldar sus obligaciones.

Esta razón es buena a partir de 1,00

PRUEBA ACIDA = Activo Corriente – Inventarios

Pasivo Corriente

864.755.17 - 368.091.84

477.706.08

496.663.33

477.706.08

**1.04**

Dentro del análisis financiero la prueba mas rigurosa es la prueba ácida, la misma que pretende verificar la capacidad de pago a corto plazo, sin depender de sus inventarios.

Como se puede observar el resultado, la Empresa cuenta con 1.04 para afrontar sus pagos, lo cual significa que la administraron tiene un buen manejo financiero para alcanzar los objetivos propuestos.

En definitiva para una empresa comercial una prueba ácida de 0.5 a 1 se considera satisfactoria.

CAPITAL DE TRABAJO = Activo Corriente - Pasivo Corriente

864.755.17 - 477.706.08

**387.049.09**

El Capital de Trabajo no es un indicador, sino una forma cuantitativa de apreciar el resultado de la razón corriente.

Como se puede observar del análisis, se llega a conclusiones financieras lógicas:

Una razón Corriente **superior a 1** corresponde a un Capital de Trabajo **Positivo**.

#### **Razones de Actividad**

- Rotación de la Cartera
- Rotación de los Inventarios

ROTACION DE LA CARTERA = Cuentas por Cobrar \* 365

Ventas a Crédito

407.341.55 \* 365

3.424.810.79

148.679.665.75

3.424.810.79

43 días

El resultado significa que la empresa tarda en recuperar su cartera 43 días

A pesar de que la recuperación se la realiza en 43 días la liquidez de la empresa está bien cimentada financieramente como se puede observar en los índices respectivos.

Existen factores económicos externos que influyen en la recuperación de la cartera, como es la situación política por la cual atraviesa el país, que repercute en gran medida en las actividades comerciales en general.

ROTACION DE LOS INVENTARIOS =  $\frac{\text{Inventarios} * 365}{\text{Costo de la Mercadería}}$

$\frac{368.091.84 * 365}{2.796.012.52}$

2.796.012.52

$\frac{134.353.521.60}{2.796.012.52}$

2.796.012.52

48 días

Quiere decir que la empresa convierte sus inventarios a efectivo o a cuentas por cobrar cada 48 días, o lo que es igual la empresa dispone de inventarios suficientes para vender durante 48 días.

### **Indicadores de Endeudamiento**

Nos indican la capacidad de la política financiera que lleva adelante la empresa.

- Concentración del endeudamiento a corto plazo
- Cobertura de Intereses

**CONCENTRACION ENDEUDAMIENTO**

<b>A CORTO PLAZO</b>	=	<u>Total Pasivos con Terceros</u>
		Activo Total
		<u>454.000.36</u>
		864.755.18
		<b>52.50 %</b>

El resultado nos indica que por cada \$1,00 que debe la empresa 52.50% tiene un vencimiento a corto plazo es decir menos de un año.

El resultado es lógico si se toma en cuenta que la empresa concentra sus activos corrientes en mercadería, cuya negociación tiene un vencimiento a corto plazo.

**Indicadores de Rentabilidad**

Estos indicadores nos permitirán apreciar el adecuado manejo de los ingresos, costos y gastos para conseguir el objetivo final de toda actividad comercial y la rentabilidad del capital aportado por los dueños de la empresa.

**Rendimiento del Patrimonio**

**Redimiendo del Patrimonio =  $\frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Patrimonio}}$**

69.055.56

384.217.33

**18%**

Como se puede observar el rendimiento del patrimonio corresponde al 18%

**Rendimiento del Capital =  $\frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Capital}}$**

69.055.56

382.552.61

**18%**

El capital de la empresa ha rendido en un 18%, después de haber descontado costos y gastos.

Como se puede observar; la rentabilidad de la empresa ha superado todas las dificultades.

## **DESTINO DE UTILIDADES**

La distribución continua de utilidades genera la descapitalización de las empresas, pues al no contar con flujos de caja adecuado se deja de crecer a mediano y largo plazo, por lo tanto la recomendación de la gerencia es recapitalizar el 50% de las utilidades del presente ejercicio económico y de esta manera lograr un crecimiento sostenible de la empresa, además se tomaría el incentivo tributario que rige en el país a partir del 14 de mayo del 2001, la cual se dispone que las sociedades que reinviertan sus utilidades en el país obtengan una reducción al 10% en la tarifa del impuesto a la renta.

Si bien es cierto todos los señores accionistas tenemos necesidades económicas, pero es necesario que si deseamos crecer, debemos reinvertir un porcentaje adecuado de las utilidades generadas en el presente periodo.

## **RECOMENDACIONES**

A los señores socios, nos permitimos formular la siguientes recomendaciones:

1. Es indispensable recabar de la Superintendencia de Compañías la asesoría necesaria, a fin de que sobre la base del análisis de los estatutos vigentes de la empresa, emita su criterio respecto a los reajustes que requieren y se proceda a reformarlos para que se constituyan en una herramienta de gestión válida y duradera.

2. Insistir a los señores socios, que dejando de lado las diferencias normales que se suscitan en el manejo de este tipo de organizaciones se integren con propuestas activas y positivas al destino del negocio del cual son sus conductores.
3. Es indispensable que los socios definan un plan de negocios para un periodo de 3 años que permita promover estrategias de capitalización de la empresa o retomar la venta de la misma.
4. La administración tomará debida nota de que el más importante rubro de rentabilidad del negocio constituye el área de producción y por tanto se propenderá a darle todo el apoyo necesario, procurando que en las negociaciones con líneas externas se tenga especial cuidado en los márgenes de utilidad y su respectiva rotación. Se tomarán decisiones oportunas en el caso de que no convengan a los intereses de la empresa.
5. Que se culmine con la aplicación del Manual orgánico funcional y se establezca la comunicación escrita como canal de relación formal entre los diferentes niveles de la empresa.

El compromiso de esta administración será el cumplimiento de objetivos claros y en beneficio absoluto de la empresa; para lograr un desarrollo sostenido que

vaya en beneficio de todos los señores accionistas y de sus trabajadores y empleadores.

Debemos expresar un sincero agradecimiento a los señores empleados y trabajadores que han hecho posible obtener los resultados ya mencionados y a los señores socios de la empresa por haber depositado su confianza en esta administración.



Ing. Saúl Villacís

PRESIDENTE



Agr. Alfredo Salazar C.

GERENTE

SUPERINTENDENCIA DE COMPAÑÍAS  
REGISTRO DE SOCIEDADES

*Germania Aguilar* promociones

29 MAYO 2007

## ANEXOS

En el proceso de intervención la señorita Dra. Amparo Arteaga considera que, se debe pedir autorización a la junta por la compra del vehículo Toyota 4x4; ya que en una parte de los estatutos de la empresa en el Art. Vigésimo primero y que detallo a continuación: " Comprar, vender, grabar y celebrar todo acto o contrato relativo a bienes muebles o realizar cualquier negocio que se refiera directa o indirectamente a ellos, no relacionados con el giro ordinario empresarial, en unión con el Presidente hasta una cuantía que represente en cada caso, el uno por ciento del capital y reservas de la compañía, pasada la cual requerirá la autorización de la junta general de socios.-"

En conversación por esta inquietud con la Dra. Leonor Holguín Intendente de Compañías quien supo indicar que el uno por ciento en la actualidad es irrisorio y debería modificarse en una reforma posterior de estatutos.

Debo manifestar que la compra del vehículo se lo realizo basándome en el Art. Vigésimo primero literal d) de los estatutos según el siguiente tenor: "Comprar, vender, grabar y celebrar todo acto o contrato que correspondan al giro ordinario de los negocios de la Compañía, o realizar cualquier transacción que se refiera directa o indirectamente a dicho giro: suscribir, endosar, aceptar pagarés, letras de cambio, cheques, órdenes de pago y en general toda clase de documentos que sean necesarios para el desenvolvimiento de los negocios de la compañía, hasta un cuantía que represente en cada caso el 15% del

capital y reservas de la compañía, pasada la cual requerirá la autorización de la Junta General de Socios:--“

Parte del valor de la compra del vehículo Toyota 4x4 fue financiado con un premio de la Empresa Nestle, la cual exigía la adquisición de un activo útil para la empresa; el mismo que reemplazo al anterior vehículo que se encontraba totalmente depreciado y empezaba a generar un gasto alto en mantenimiento por haber llegado al final de su vida útil.