

**Revisión financiero contable a Diciembre 2013:**

# **Smartcargo Cia. Ltda**

**Quito, Marzo 2014**

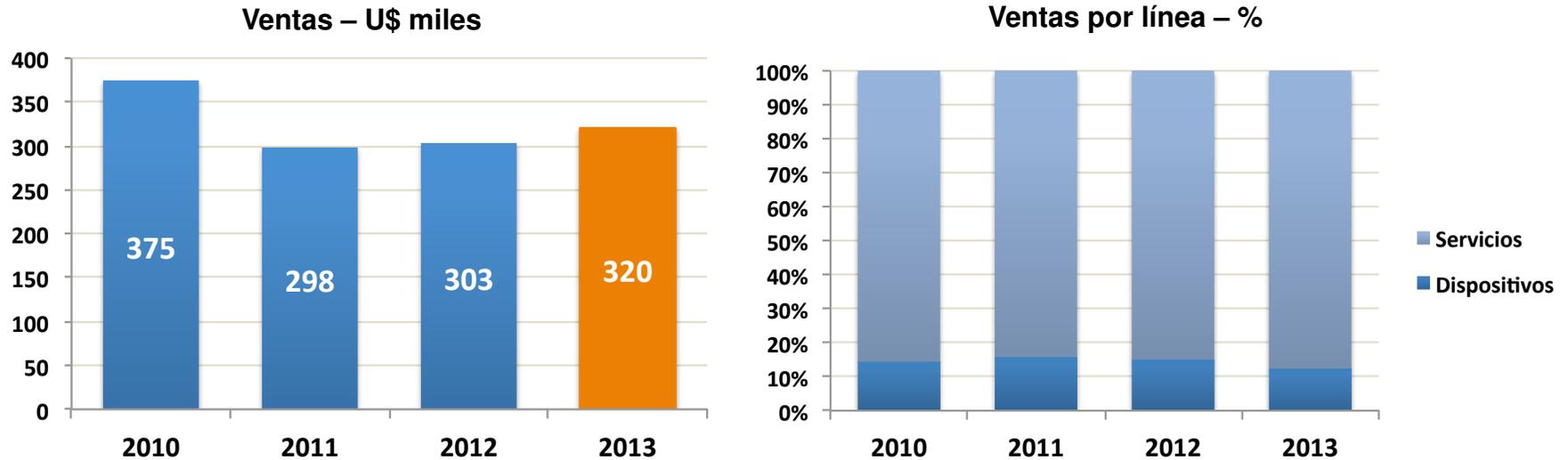
*Este documento es confidencial y está sujeto al secreto profesional. Está destinado para el uso exclusivo del Destinatario*

# Contenido

---

1. Ventas
2. Estado de Resultados
3. Estado de situación financiera
4. Flujo de efectivo
5. Conclusiones

# 1. Ventas ...



- Aún la Empresa no ha logrado recuperar los ingresos que se dejaron de percibir en el año 2011 cuando se perdió un importante cliente, Petroecuador.
- Sin embargo, desde el 2013 ya se ha empezado a ver una tendencia creciente en las ventas, fruto de ciertos cambios de estructura y del fortalecimiento del área comercial.
- El 2013 ha cerrado con un incremento de ventas del del 6%.

# 1. Ventas

## Ventas por cliente 2013 vs 2012

No.	Cliente	Jan - Dec 12	%	Jan - Dec 13	%
1	COTECNA DEL ECUADOR S.A	92.993	31%	108.902	34%
2	TRANSPORTES NOROCCIDENTAL CIA LTDA	37.426	12%	39.788	12%
3	SERTECPET S.A.	44.424	15%	35.290	11%
4	OLEODUCTO DE CRUDOS PESADOS (OCP) ECUADOR	31.278	10%	33.894	11%
5	CALLE ENRIQUEZ PABLO	674	0%	14.111	4%
6	IDEAL ALAMBREC S.A.	10.910	4%	13.625	4%
7	ECUAPET ECUATORIANA DE PETRÓLEOS CIA LTDA	3.351	1%	6.917	2%
8	WOOD GROUP DE ECUADOR S.A	4.854	2%	5.474	2%
	<b>Subtotal</b>	<b>225.911</b>	<b>74%</b>	<b>258.000</b>	<b>81%</b>
	OTROS	77.329	26%	62.388	19%
	<b>Total</b>	<b>303.240</b>	<b>100%</b>	<b>320.388</b>	<b>100%</b>
	<b>No. De clientes con ventas</b>	<b>33</b>		<b>54</b>	

- Alta concentración de ventas en pocos clientes, los 8 clientes más importantes representan alrededor del 80% de la ventas.
- El importante crecimiento neto de clientes durante el año 2013, denota el cambio favorable en la gestión de ventas. La Administración prevé un comportamiento de ventas mucho mejor en el 2014.

## 2. Estado de Resultados

	2010		2011		2012		2013		Δ 12/11	Δ 13/12
	U\$	%	U\$	%	U\$	%	U\$	%	%	%
Ventas	374.579	100%	298.264	100%	303.240	100%	320.388	100%	2%	6%
Costo de ventas	183.923	49%	125.853	42%	110.151	36%	139.556	44%	-12%	27%
<b>Utilidad Bruta</b>	<b>190.656</b>	<b>51%</b>	<b>172.412</b>	<b>58%</b>	<b>193.088</b>	<b>64%</b>	<b>180.832</b>	<b>56%</b>	<b>12%</b>	<b>-6%</b>
Gastos de personal	46.377	12%	42.194	14%	45.961	15%	65.492	20%	9%	42%
Gastos generales	92.711	25%	75.082	25%	73.794	24%	65.355	20%	-2%	-11%
Depreciaciones	5.096	1%	9.205	3%	19.396	6%	31.980	10%	111%	65%
Impuestos y contribuciones	6.460	2%	4.463	1%	5.685	2%	4.854	2%	27%	-15%
Amortizaciones	2.740	1%	5.117	2%	0	0%	0	0%	-100%	N/A
Gastos no deducibles	23.501	6%	16.277	5%	27.919	9%	19.171	6%	72%	-31%
<b>Gastos operativos</b>	<b>176.884</b>	<b>47%</b>	<b>152.339</b>	<b>51%</b>	<b>172.755</b>	<b>57%</b>	<b>186.851</b>	<b>58%</b>	<b>13%</b>	<b>8%</b>
<b>Utilidad Operativa</b>	<b>13.772</b>	<b>4%</b>	<b>20.073</b>	<b>7%</b>	<b>20.334</b>	<b>7%</b>	<b>-6.020</b>	<b>-2%</b>	<b>1%</b>	<b>-130%</b>
Gastos financieros y otros neto	-3.755	-1%	1.184	0%	2.886	1%	1.416	0%	144%	-51%
<b>UAI</b>	<b>17.527</b>	<b>5%</b>	<b>18.889</b>	<b>6%</b>	<b>17.447</b>	<b>6%</b>	<b>-7.436</b>	<b>-2%</b>	<b>-8%</b>	<b>-143%</b>
PT	2.629	1%	2.833	1%	2.617	1%	0	0%	-8%	-100%
IR	7.218	2%	5.883	2%	10.087	3%	0	0%	71%	-100%
<b>Utilidad neta</b>	<b>7.680</b>	<b>2%</b>	<b>10.173</b>	<b>3%</b>	<b>4.744</b>	<b>2%</b>	<b>-7.436</b>	<b>-2%</b>	<b>-53%</b>	<b>-257%</b>

- Las variaciones en el costo de ventas se deben a que un componente importante de este costo (la Conexión Satelital con el proveedor de equipos y servicios Locksys) tiene el efecto de la política acordada con el proveedor de cubrir los pagos de la compra a crédito de equipos con los servicios generados por éstos. De ninguna manera, esta política afecta la generación de flujo de efectivo.
- Los gastos de personal tuvieron un incremento importante en 2013 a raíz de reestructuración y fortalecimiento del área comercial.
- Durante el 2012 y 2013 ha crecido el impacto de la depreciación relacionada con la adquisición de nuevos dispositivos para atender el creciente número de clientes.
- En 2012, en gastos no deducibles existen cargos relacionados con crédito tributario de años anteriores no aceptado por la autoridad tributaria. En este rubro además, existe un cargo importante porque, como política, la Empresa asume la retención de impuestos de los proveedores del exterior (U\$ 13 mil y U\$ 18 mil en 2012 y 2013, respectivamente).

### 3. La Situación financiera

	2012		2013	
	U\$	%	U\$	%
Disponible	23.253	9%	15.204	10%
Clientes	30.592	12%	43.749	29%
Impuestos	21.951	8%	28.858	19%
Inventarios	12.319	5%	13.458	9%
Otras	702	0%	1.745	1%
<b>Total activo corriente</b>	<b>88.816</b>	<b>34%</b>	<b>103.013</b>	<b>69%</b>
Activo fijo	78.272	30%	46.638	31%
Cuotas por cobrar a largo plazo	97.134	37%	0	0%
Garantías equipos	0	0%	0	0%
<b>Total activos</b>	<b>264.222</b>	<b>100%</b>	<b>149.650</b>	<b>100%</b>
Proveedores	51.312	19%	54.846	37%
Impuestos	15.764	6%	4.024	3%
Pasivos acumulados	4.931	2%	2.935	2%
<b>Total pasivo corriente</b>	<b>72.007</b>	<b>27%</b>	<b>61.805</b>	<b>41%</b>
Préstamo de socios LP	132.295	50%	0	0%
Proveedores LP				
<b>Total pasivos</b>	<b>204.302</b>	<b>77%</b>	<b>61.805</b>	<b>41%</b>
Capital	15.000	6%	15.000	10%
Aportes futuras capitalizaciones	35.331	13%	70.492	47%
Reservas y resultados acumulados	4.845	2%	9.589	6%
Resultado del ejercicio	4.744	2%	-7.436	-5%
<b>Total patrimonio</b>	<b>59.920</b>	<b>23%</b>	<b>87.645</b>	<b>59%</b>
<b>Total pasivo y patrimonio</b>	<b>264.222</b>	<b>100%</b>	<b>149.449</b>	<b>100%</b>

▪ En 2013 se toman las siguientes decisiones clave:

1. Dar de baja Cuentas por cobrar a largo plazo por U\$ 97 mil, correspondientes a la imposibilidad de recuperar compras de inventario "bulldog" que resultó en estafa.
2. Por otro lado, los socios decidieron condonar la deuda para cubrir la baja de las Cuentas por cobrar a largo plazo.
3. El remanente de la deuda con socios que se usó para absorber pérdidas se decidió capitalizar (aprox U\$ 35 mil).

### 3. La Situación financiera: indicadores financieros

	2010	2011	2012	2013
<b>Indicadores de Liquidez</b>				
AC/PC	2,0	2,4	1,2	1,7
Prueba ácida	1,6	2,1	1,1	1,4
<b>Indicadores Operativos:</b>				
Rotación cxc (días)	48	34	37	50
Rotación inventarios (días)	39	32	41	35
Rotación cxp (días)	74	90	170	143
<b>Indicadores de Rentabilidad:</b>				
ROA	3%	4%	2%	-5%
ROS	2%	3%	2%	-2%
ROE	17%	18%	8%	-8%

- Adecuado nivel de liquidez para mantener las operaciones actuales. De haber crecimiento de operaciones, se debe planificar el incremento de los niveles de liquidez.
- Los indicadores operativos indican un ciclo de efectivo positivo. Sin embargo, las cuentas por pagar incluyen ciertas compras a largo plazo de dispositivos.
- En 2013 la rentabilidad fue negativa por el incremento de costos de ventas explicado anteriormente y el cargo a resultados por efectos de la nueva estructura comercial.

## 4. El Flujo de Efectivo

	<b>2012</b>	<b>2013</b>
Cobrado a clientes	300.046	307.231
Pagado a proveedores	-91.152	-137.161
Pago de impuesto	-15.771	-4.854
Pago empleados	-48.578	-65.492
Pago intereses	-2.886	-1.416
Otros operacionales	-80.396	-106.010
<b>Flujo de operaciones</b>	<b>61.262</b>	<b>-7.703</b>
Adiciones de Activo fijo	-64.918	-346
<b>Flujo de inversiones</b>	<b>-64.918</b>	<b>-346</b>
<b>Flujo de financiamiento</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
<b>Flujo neto del período</b>	<b>-3.656</b>	<b>-8.049</b>
<b>Saldo de efectivo al inicio</b>	<b>26.909</b>	<b>23.253</b>
<b>Saldo al final de período</b>	<b>23.253</b>	<b>15.204</b>

- En el 2013 se deteriora la generación de efectivo básicamente por el incremento en pago a proveedores y gastos de personal.
- La Administración está evaluando alternativas de crecimiento del negocio que impactarán en la generación positiva de efectivo.

## 5. Conclusiones

---

- En 2013, al parecer se empieza a ver que la tendencia en ventas toma un nuevo impulso después del estancamiento del año 2012.
- Esto se explica por la re estructuración de la gestión comercial que ha impactado en generación de nuevos negocios y el incremento importante de nuevos clientes.
- De este cambio en la gestión comercial, se esperaría ver mejores resultados en el 2014, que permitan superar el punto de equilibrio.
- En 2013 se da un paso importante a nivel societario, al pasar el control a un solo inversionista. Este cambio permitirá dar los “golpes de timón” necesarios.
- Un tema muy importante y de alto impacto en los resultados del negocio, es el costo de los servicios satelitales provistos por proveedores del exterior; que además generan costos adicionales porque la empresa asume la retención de impuestos (sobre cargo del 22% aproximadamente en los costos). Al respecto debería evaluarse más alternativas para la provisión de estos servicios, en mejores condiciones económicas.

Atentamente,



Fabián Jaramillo