

Piedad Gómezjurado 2-38
V. A. Cristóbal de Iroya
Apt. Postal: 10-01-667
Teléfono: (+593-6) 2 641 355
Fax: (+593-6) 2 953 632
Ibarra - Ecuador
<http://www.moreraecuador.com>
e-mail: mail@moreraecuador.com

**INFORME DE GERENCIA DE LA COMPAÑÍA
"MORERAECUADOR S.A."
EJERCICIO ECONÓMICO
01 de ENERO al 31 de DICIEMBRE 2009**

Señores Accionistas:

Con este informe a la Junta General Ordinaria de MORERAECUADOR S.A. la Gerencia General, presento los aspectos más importantes para la empresa durante el ejercicio económico 2009, y los resultados de la gestión realizada.

La crisis económica del país y del mundo añadida a las extraordinarias condiciones climáticas de sequía, tuvieron una incidencia directa en nuestras ventas, el consumidor final, dejó de adquirir insumos agrícolas por la disminución de las áreas de siembra y por consiguiente los distribuidores que se vieron afectados por una alta iliquidez que llevó a bloquear pedidos en especial en la Zona Costa. En dicha zona se inició con una nueva estrategia comercial con el objetivo de estabilizarla y asegurar el desarrollo realizado, para la generación de ventas en años futuros.

El sector agrícola por ser un mercado de alta fluctuación en especial por las condiciones climáticas mencionadas hace que condiciones naturales afecten directamente al normal desarrollo del negocio.

INGRESOS.-

De enero a diciembre 2009 se recibieron ingresos netos por ventas equivalentes a USD 425.846,16 por concepto de Venta de insumos agrícolas, que constituyen la base de ingresos en nuestra Compañía.

A continuación se adjunta el cuadro que muestra los niveles alcanzados por concepto de ventas durante el ejercicio 2009.

ByM



Piedad Gomezurado 2-38
v. W. Cristóbal de Irova
Apt. Postal: 10-01-667
Teléfono: (+593-6) 2 641 355
Fax: (+593-6) 2 953 632
Ibarra - Ecuador
http://www.moreiraecuador.com
e-mail: mail@moreiraecuador.com

RESUMEN DE VENTAS MENSUALES

MES	VENTA MENSUAL	VENTA ACUMULADA
ENERO	38.534,30	38.534,30
FEBRERO	28.557,62	67.091,92
MARZO	41.991,29	109.083,21
ABRIL	33.167,32	142.250,53
MAYO	54.632,44	196.882,97
JUNIO	42.336,58	239.219,55
JULIO	23.954,00	263.173,55
AGOSTO	18.369,89	281.543,44
SEPTIEMBRE	18.721,30	300.264,74
OCTUBRE	39.650,82	339.915,56
NOVIEMBRE	35.334,70	375.250,26
DICIEMBRE	50.595,90	425.846,16
TOTAL	425.846,16	

El mes que se percibió un valor menor en ventas fue Agosto seguido por Septiembre, debido a que los consumidores se limitan en el consumo de agroquímicos por la prolongación de la sequía a nivel nacional

En el mes de Mayo se registran las ventas más altas del año, en ese mes aún se realizaba ventas a la Costa lo que en parte incidió a tener ventas mensuales extraordinarias

El valor promedio de ventas mensuales es de USD **35.487,18**, se puede concluir que ha sido un año normal en gestión, se ha cumplido en parte las metas fijadas, sin embargo la utilidad se ha visto disminuida en relación al año 2.008, porque las condiciones del mercado y nuevas políticas comerciales fijadas en especial en la zona Costa, fueron diferentes a las del año anterior.

La rentabilidad del ejercicio económico 2009 fue de 5.009,20 USD

EGRESOS.-

Los costos y gastos para el año 2009 ascienden a USD 421.180,26 valor que representa el 98.90% con respecto al valor de los ingresos por ventas

Bm



Piedad Gómezjurado 2-38
V. A. Cristóbal de Troya
Apt. Postal: 10-01-667
Teléfono: (+593-6) 2 641 355
Fax: (+593-6) 2 953 632
Ibarra - Ecuador
<http://www.moreiraecuador.com>
e-mail: mail@moreiraecuador.com

recibidos durante este año. Es decir que como resultado de las operaciones del giro del negocio, en términos de ingresos y egresos, se obtuvo una utilidad de USD 5.009,20 que representa el 1.10% de rentabilidad sobre los ingresos totales, si comparamos los resultados del año 2.009, versus 2.008, encontramos que la rentabilidad fue menor en un 76.62%, esto se debe a las variantes condiciones del mercado así como generación de ventas en la zona Costa, las condiciones climáticas y también a la competencia que cada día es mas grande

ANÁLISIS FINANCIERO

El índice de liquidez es de 1.10 es decir, que se dispone de USD. 1.10 para pagar nuestras obligaciones de corto plazo, y realizando la prueba ácida obtenemos que podemos cancelar USD. 0.71 Centavos de dólar que adeudamos, lo que demuestra que durante todo el año se mejoró la situación de liquidez, debido a que se adoptaron políticas de recuperación de cartera y el mantener los inventarios necesarios.

El endeudamiento de la empresa es del 100%, considerando que nuestro único proveedor nos concede crédito de hasta 180 días desde la adquisición de los productos.

Durante el año 2009, se obtuvo una rotación de la inversión de 65% como resultado de la comparación de las ventas anuales netas sobre los activos totales; este índice nos demuestra que la empresa necesita incrementar su volumen de ventas.

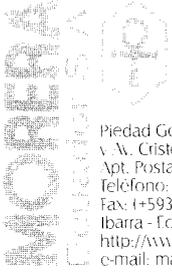
El margen bruto fue del 1.69% que es resultado de comparar ventas contra costos es decir que vendemos con un margen de utilidad bruta promedio del 69%, el margen operacional es de 1.01% que corresponde a comparar ventas contra costos y gastos de operación; la Rentabilidad del capital es del 25% que representan la rentabilidad comparada con el capital social, que en términos relativos es alta si relacionamos a lo que paga el sistema financiero por inversiones que es del 6%.

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

Los resultados económicos no son los esperados, a pesar de la buena gestión de las áreas Administrativa, Comercial y Financiera, se han controlado al máximo los costos y gastos, su estructura fija se ha reducido notablemente.

Existe la capacidad instalada, se cuenta con talento humano calificado y con experiencia, y el mercado ha respondido a nuestros requerimientos.

BAV



Piedad Gómezjurado 2-38
v. A. Cristóbal de Troya
Apt. Postal: 10-01-667
Teléfono: (+593-6) 2 641 355
Fax: (+593-6) 2 953 632
Ibarra - Ecuador
<http://www.moreraecuador.com>
e-mail: mail@moreraecuador.com

Los resultados para el siguiente año se esperan que sean favorables en cuanto a la rentabilidad y sostenibilidad del negocio ya que las diferentes estrategias se han implementado y los resultados se verán a corto plazo, pero existe situaciones de riesgo e incertidumbre por factores externos no controlables por la Empresa, como: condiciones climáticas muy variables, mayor presencia de nuevos distribuidores en la zona, decisiones a nivel político internas y externas, aspectos económico y competencia con otras distribuidores, a pesar de esto con el adecuado manejo seguro se cumplirá los objetivos.

Atentamente,

Ing. Byron Montero V.
GERENTE GENERAL.

