

INFORME DE GERENCIA DE LA COMPAÑÍA

“MORERAECUADOR S.A.”

EJERCICIO ECONÓMICO 2013

Señores Accionistas;

A continuación pongo en conocimiento el presente informe ante la Junta General Ordinaria de la Empresa MORERAECUADOR S.A., en mi calidad de Gerente General por primer año completo, resaltando los aspectos más importantes del ejercicio económico 2013, así como las dificultades y los buenos resultados obtenidos en el mismo periodo.

VENTAS

En el periodo enero a diciembre del año 2013 se obtuvieron ingresos por un monto de **US\$ 207,789.15** por ventas de productos, como se detalla en el siguiente cuadro.

Cuadro 1. Ventas Mensuales y Acumuladas

VENTAS MENSUALES 2013		
MES	VENTA MES	VENTA ACUMULADA
Enero	24,132.56	24,132.56
Febrero	23,844.70	47,977.26
Marzo	19,714.51	67,691.77
Abril	19,260.76	86,952.53
Mayo	19,027.07	105,979.60
Junio	12,512.81	118,492.41
Julio	14,378.06	132,870.47
Agosto	11,542.14	144,412.61
Septiembre	12,315.03	156,727.64
Octubre	10,998.42	167,726.06
Noviembre	16,080.60	183,806.66
Diciembre	23,982.49	207,789.15
TOTAL	207,789.15	

Como se muestra en el Cuadro 1, las ventas del año figuran un promedio de US\$ 17,315.76, siendo los meses de enero, febrero y diciembre los más representativos, con montos sobre los US\$ 20,000.00, debido al clima lluvioso favorable y a la vez la buena acogida de promociones realizadas, sobre todo en el mes de diciembre; mientras que los meses de

agosto, septiembre y octubre fueron los más bajos con montos menores a US\$ 13,000.00, coincidiendo con el fuerte verano que en general afectó el año entero.

A continuación se presenta en el Cuadro 2, los principales clientes del año por monto de compra anual y promedio mes, resaltando el logro con Almacén San Blas y esperando que el próximo año se obtengan más clientes como este que encajan en la figura de distribuidor aliado.

Cuadro 2. Ventas a los principales clientes

VENTAS PRINCIPALES CLIENTES 2013		
CLIENTE	TOTAL AÑO	PROMEDIO MES
San Blas	76,004.28	6,333.69
Milton Haro	22,337.58	1,861.47
Maryorie Reina	15,865.61	1,322.13
Nilo Chicaiza	13,512.01	1,126.00
Edison Villacis	12,770.65	1,064.22

Los productos que hicieron el volumen principal de ventas son: Briosint K activ, Glass Ca+B, Sintex Forte, Humesint, Talosint hortiplus, Salfit-C, Algae complet y Calfit boro; este último incluso a pesar de no tener en stock durante varios meses del año.

DEVOLUCIONES

El objetivo de las devoluciones es llegar a cero en todo momento, con lo cual se ha tomado algunas acciones con clientes antiguos problema, que se están solucionando, aunque de manera lenta, sin embargo fue necesario receptor cierto monto a clientes puntuales por un monto de **US\$ 5,302.85**, a fin de cerrar cartera vencida problema, mismos que se detallan en el siguiente cuadro.

Cuadro 3. Devoluciones por mes y cliente

DEVOLUCIONES TOTALES POR CLIENTE	
<u>Enero</u>	
Segundo Abraham Romo	4,308.30
Plantines Alver	462.00
<u>Diciembre</u>	
Agrícola San Blas	532.55
TOTAL	5,302.85

UTILIDAD/PÉRDIDA

A continuación se resume la rentabilidad o pérdida del año 2013 detallado mes a mes.

Cuadro 4. Utilidad/Pérdida Mensual y Acumulada

<i>RENTABILIDAD DEL EJERCICIO 2013</i>			
<i>MES</i>	<i>UTILIDAD</i>	<i>PÉRDIDA</i>	<i>PÉRDIDA ACUMULADA</i>
Enero		-2,994.42	-2,994.42
Febrero	973.21		-2,021.21
Marzo		-1,954.45	-3,975.66
Abril	1,732.31		-2,243.35
Mayo	1,745.97		-497.38
Junio		-5,199.11	-5,696.49
Julio		-4,347.78	-10,044.27
Agosto		-3,514.37	-13,558.64
Septiembre		-3,122.03	-16,680.67
Octubre		-2,119.01	-18,799.68
Noviembre		-2,762.28	-21,561.96
Diciembre	6,878.77		-14,683.19
TOTAL (Pérdida)		-14,683.19	

A pesar de que la gestión del presente año fue mucho más eficiente, los números dan pérdida al final del periodo, sin embargo la diferencia en el monto es muy considerable con años anteriores si consideramos todavía los gastos incurridos fuera de la operación comercial en sí y algunos gastos no productivos que se tuvieron por desconocimiento también.

EGRESOS:

Los egresos del periodo 2013 ascienden a **US\$ 116, 273.71**, de acuerdo al detalle mensual que se presenta en el siguiente cuadro.

Cuadro 5. Gastos mensuales

<i>GASTOS 2013</i>	
<i>MES</i>	<i>VALOR</i>
Enero	10,272.84
Febrero	11,085.28
Marzo	10,372.53
Abril	8,196.03

Mayo	8,465.30
Junio	11,291.75
Julio	10,294.41
Agosto	10,126.88
Septiembre	9,286.54
Octubre	8,159.85
Noviembre	9,383.15
Diciembre	9,339.15
TOTAL	116,273.71

Los principales rubros que resaltan en el análisis anual se presentan en el siguiente cuadro, donde se observa que a más del gasto operacional, administrativo y de Talento Humano, resaltan valores importantes en Arriendo, Registros de Productos, Reenvasado, Abogados e Impuestos que habría que analizar opciones de mejora y control para el siguiente año

Cuadro 6. Principales gastos del año 2013

PRINCIPALES GASTOS 2013		
RUBRO	TOTAL AÑO	% DEL TOTAL ANUAL
Sueldo y Salarios	26,918.78	23%
Honorarios Profesionales	26,702.50	23%
Arriendo Oficina	9,284.27	8%
Comisiones terceros	7,318.80	6%
Registros de productos	6,400.00	6%
Reenvasados	6,036.18	5%
Gastos Abogados	4,774.99	4%
Impuesto salida de divisas	4,514.40	4%
TOTAL	91949.92	79%

El costo de la mercadería vendida en el año 2013 es de **US\$ 107,607.40**

COMPRAS:

Las compras fueron más efectivas en el año, incrementando en número y mejorando la gestión y la reducción de gastos con mucha eficiencia. A continuación se presenta un cuadro resumen.

Cuadro 7. Importaciones realizadas

COMPRAS ANUALES 2013

FACTURA	FECHA	VALOR PRODUCTO	GASTOS IMPORTACIÓN	TOTAL COMPRAS
20111	18/03/2013	4,849.94	1,125.52	5,975.46
20110	18/03/2013	2,307.40	1,139.72	3,447.12
20115	27/05/2013	15,223.16	1,817.43	17,040.59
20119	15/07/2013	14,408.28	2,014.98	16,423.26
20125	23/09/2013	33,772.79	2,122.81	35,895.60
20128	04/12/2013	15,003.59	2,587.52	17,591.11
TOTAL		85,565.16		96,373.14

Como se aprecia en el cuadro anterior las compras realizadas ascienden a **US\$ 96,373.14**, valor que va cruzándose con pagos continuos a la Matriz española. Vale resaltar también que los gastos de importación sobre el costo del producto ha sido cada vez más eficiente al importar en contenedor completo bajando a valores promedio más manejables y óptimos para el negocio, alrededor del 15%.

Cuadro 8. Detalle de pagos a José Morera S.L.

TRANSFERENCIAS REALIZADAS A JOSE MORERA S.L. 2013		
FECHA	N. DEPÓSITO	VALOR US\$
01/29/2013	154686581	10,000.00
02/18/2013	156094604	10,000.00
04/04/2013	159455503	10,000.00
06/03/2013	163983958	10,000.00
07/19/2013	168502519	10,000.00
08/14/2013	170788949	5,000.00
10/03/2013	175226510	12,000.00
11/15/2013	179575000	8,000.00
12/18/2013	182837578	10,000.00
12/26/2013	183381604	5,000.00
TOTAL		90,000.00

Durante este año los pagos a la Matriz española fueron periódicos y efectivos, ya que se logró cubrir las compras realizadas durante el periodo. Vale acotar que aunque el impuesto de salida de divisas (5%) es un fijo no negociable, al momento es un valor considerable al gasto anual.

COBRANZA

Dentro de las mejoras realizadas durante el 2013 se encuentra la recuperación de cartera y cierre de cuentas antiguas como depuración de las mismas, algunas cruzando con provisión de impagos y otras directamente por abonos directos, reduciendo el número de días de cobro.

Por otro lado con las cuentas grandes de la costa que ascienden a **US\$ 117.169,03**, no a variado con relación al año anterior ya que se sigue los trámites por medio del proceso legal de cobranza con el Estudio Jurídico Jaramillo & Vivanco, con quienes se tienen mayormente avanzados los procesos de Ángela Espín (Nelson Pazmiño), María Cecilia Ríos (Carlos Florencia), Aldo Romazzo y sin contactar todavía a Juan Carlos Andrade. El caso de AINTEC ya fue retirado de la posibilidad de cobranza por la aceptación de deuda realizada por la Gerencia anterior.

ÍNDICES

Tomando en cuenta los resultados obtenidos en el ejercicio 2013, MORERAECUADOR S.A. tiene los siguientes índices generales:

Índice de Liquidez

Razón Corriente

La empresa posee un índice de liquidez de 0,93; es decir que dispone de US\$ 0,93 por cada dólar para cumplir con las obligaciones de corto plazo.

Prueba ácida

La empresa posee un índice de liquidez de 0,62; es decir que dispone de US\$ 0,62 por cada dólar para cumplir con las obligaciones de corto plazo. Sin incluir inventarios.

Índice de Endeudamiento

El endeudamiento de la empresa es de 106 %, estos valores representan el crédito otorgado por JOSÉ MORERA S.L. y la compra de mercadería y por tanto nos indica que más del 100% del activo está financiado por deuda.

Rotación de Inventarios

Se tiene un valor de 0,89, lo cual indica que nuestro inventario rotó 0,89 veces en el año. Si comparamos con la rotación del año anterior que fue de 0.36 veces hemos mejorado

considerablemente aunque sin llegar a lo esperado, estas circunstancias se debe que hemos logrado salir de producto problema pero aun no en su totalidad.

CONCLUSIONES

Respecto al monto de venta global, si bien es cierto fue menor al del año 2012, es muy importante notar que no fue afectado por devoluciones como el año pasado y por tanto son ventas reales.

El manejo general de bodegas y logística se ha optimizado en varios aspectos, resaltando el orden, limpieza y la optimización de despachos y llegadas a su destino.

Luego de los análisis realizados en el año se define reducir la cartera de productos ya que algunos productos no han tenido buena rotación y mucho menos rentables.

La contratación del nuevo Representante Técnico Comercial en la zona centro sur ayudo en la diversificación de clientes, crecimiento en ventas, zonas de influencia y sobre todo a la expansión de la marca MORERA.

El mejor control presupuestal nos ayudado a disminuir los gastos Administrativos y Operativos.

En general se puede decir que el 2013 ha sido un año de consolidación del equipo y estabilidad operativa.

RECOMENDACIONES

Incrementar la cobertura en la sierra ecuatoriana con nuevo personal técnico y comercial, que impulse el incremento de ventas mediante el posicionamiento de la marca, el aumento de clientes y la diversificación de productos.

Diversificar opciones de transporte y optimizar los tiempos de entrega de producto en las nuevas zonas y clientes.

Impulsar y motivar crecimiento en los principales clientes o nuevos clientes identificados con alto potencial, ya que solo San Blas parecería estar cerca de la estabilización de compras y muchos otros podrían seguir el mismo rumbo.

Eliminar stock, mediante un acta notariada, de los productos Cal Flow, Glass Cu y Sintex Radicular, mismos que tienen problemas en su formulación.

Definir los diez a quince productos que se quedarán en la cartera de MORERAECUADOR S.A. para impulsar las ventas y ser la fortaleza en el proceso de expansión.

Continuar trabajando con la generación de confianza y fidelización de los clientes.

Buscar alianzas estratégicas con otras empresas privadas o con el Estado para el crecimiento en ventas.

Ibarra, 29 de Abril 2014

Atentamente,



Andrés Arroyo Terán, Ing. Agr.
GERENTE GENERAL
MORERAECUADOR S.A.