

INFORME DE GERENCIA DE LA COMPAÑÍA

"MORERAECUADOR S.A."

EJERCICIO ECONÓMICO 2014

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, resultando los aspectos relevantes del ejercicio económico 2014,

VENTAS

Los ingresos por ventas de productos en el año 2014 ascienden a **US\$ 271,208.14**, cuyo detalle mensual se presenta en el Cuadro 1.

Cuadro 1. Ventas Mensuales y Acumuladas

VENTAS MENSUALES 2014		
MES	VENTA MES	VENTA ACUMULADA
Enero	14479.09	14479.09
Febrero	18039.44	32518.53
Marzo	15711.89	48230.42
Abril	16852.78	65083.20
Mayo	17094.70	82180.90
Junio	30133.38	112314.28
Julio	22548.61	124862.89
Agosto	13904.81	148767.70
Septiembre	22201.35	170969.06
Octubre	33526.82	204495.88
Noviembre	30412.97	234908.85
Diciembre	36299.29	271208.14
TOTAL	271,208.14	

Las ventas anuales detalladas en el cuadro anterior, figuran un promedio mensual de US\$ 22.600.68, siendo los meses de junio, octubre, Noviembre y diciembre los más representativos, con montos sobre los US\$ 30,000.00, 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 enero, marzo y agosto fueron los más bajos con montos menores a US\$ 16,000.00.

A continuación se presenta en el Cuadro 2, los principales clientes por monto de compra anual y promedio mes, resultando 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 2014		
CLIENTE	TOTAL AÑO	PROMEDIO MES
San Blas	71,238.27	5,936.52
Maryorie Reina	21,4850.13	1,787.51
La Casa de Los Abonos	14,244.87	1,187.07
Segundo Chulde	13,742.83	1,145.24
Gustavo Basante	12,068.62	1,005.72
Edison Villacis	11,480.84	956.74
Import Agriflor	10,933.76	911.15
Claudio Sacuinga	10,289.85	857.49

Los productos que hicieron el volumen principal de ventas son: Briosint K activ, Glass Ca+B, Sintex Forte, Culfit Boro, Algae Complet, Glass K y Talosint hortiplus.

DEVOLUCIONES

El objetivo de las devoluciones es llegar a cero en todo momento; sin embargo, fue necesario receptor ciertos productos a clientes puntuales por un monto de **US\$ 4,356.13**, los cuales ayudaron a facilitar la cobranza o a suplir alguna necesidad de otros clientes. El Cuadro 3 muestra las devoluciones en detalle.

Cuadro 3. Devoluciones por mes y cliente

DEVOLUCIONES TOTALES POR CLIENTE	
<u>Febrero</u>	
Agrícola San Blas	1473.05
<u>Mayo</u>	
Fanny María Ponce	134.06
Maryorie Karina Reina	797.12
Simón Armando Narváez	252.00
Juana Guadalupe Chico	602.28
<u>Noviembre</u>	
Juana Guadalupe Chico	43.36
Segundo Moisés Chulde	994.26
TOTAL	4,356.13

UTILIDAD/PÉRDIDA

A continuación se resume la rentabilidad o pérdida del año 2014 detallado mes a mes.

Cuadro 4. Utilidad/Pérdida Mensual y Acumulada

<i>RENTABILIDAD DEL EJERCICIO 2014</i>			
<i>MES</i>	<i>UTILIDAD</i>	<i>PÉRDIDA</i>	<i>PÉRDIDA ACUMULADA</i>
Enero		-3,894.75	-3,894.75
Febrero		-134.82	-4,029.57
Marzo		-1,465.26	-5,494.83
Abril		-6,282.45	-11,777.28
Mayo	1,227.59		-10,549.69
Junio	1,088.51		-9,461.18
Julio	2,752.86		-6,708.32
Agosto		-1,887.15	-8,595.47
Septiembre	1,563.24		-7,032.23
Octubre	2,698.31		-4,333.92
Noviembre	2,986.71		-1,347.21
Diciembre	1,922.81		575.60
TOTAL (Utilidad)		575.60	

Aunque el monto de utilidad no es completamente alentador, es la primera vez en los últimos cinco años que la gestión del periodo resulta positiva, más aún si se toman en cuenta los gastos incurridos fuera de la operación comercial y la inclusión de publicidad de marca y productos con los clientes.

EGRESOS

Los egresos del periodo 2014 ascienden a **US\$ 144, 266.92**, de acuerdo al detalle mensual que se presenta en el siguiente cuadro.

Cuadro 5. Gastos mensuales

<i>GASTOS 2014</i>	
<i>MES</i>	<i>VALOR</i>
Enero	12,521.18
Febrero	10,692.02
Marzo	11,448.54
Abril	16,508.28

Mayo	10,103.21
Junio	13,352.88
Julio	8,264.55
Agosto	8,504.78
Septiembre	10,447.39
Octubre	12,669.01
Noviembre	12,249.61
Diciembre	17,505.47
TOTAL	144,266.92

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, ahogados e impuestos que habría que analizar opciones de mejora y control para el siguiente año.

Cuadro 6. Principales gastos del año 2014

PRINCIPALES GASTOS 2014		
RUBRO	TOTAL AÑO	% DEL TOTAL ANUAL
Sueldo y Salarios	42,113.93	29.19%
Honorarios Profesionales	34,400.20	23.84%
Arriendo Oficina	9,684.92	6.71%
Reenvasados	8,243.10	5.71%
Publicidad	6,820.26	4.73%
Gastos Aportes IEES	5,093.76	3.53%
Registros de productos	4,996.00	3.46%
Impuesto salida de divisas	4,514.40	3.13%
TOTAL	115,866.57	80.3%

El costo de la mercadería vendida en el año 2014 es de **US\$ 129,426.77**

COMPRAS

Las compras fueron más efectivas en el año al mejorar la gestión y la reducción de gastos de importación con mucha eficiencia. A continuación se presenta un cuadro resumen.

Cuadro 7. Importaciones realizadas

COMPRAS ANUALES 2014				
FACTURA	FECHA	VALOR PRODUCTO	GASTOS IMPORTACIÓN	TOTAL COMPRAS
20139	06/03/2014	18,808.56	1,977.18	20,785.74

20143	25/04/2014	22,157.25	1,849.91	24,007.16
20146	14/05/2014	37,844.33	2,005.91	39,850.24
20164	01/12/2014	7,276.67	1,829.41	9,106.08
20165	09/12/2014	11,948.88	2,047.66	13,996.54
TOTAL		98,035.69	9,710.07	107,745.76

Como se aprecia en el Cuadro 7, las compras realizadas ascienden a **US\$ 107,745.76** valor que se fue abonando con pagos a la Matriz española durante el 2014. 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 10%.

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

TRANSFERENCIAS REALIZADAS A JOSÉ MORERA S.L. 2014		
FECHA	N. DEPÓSITO	VALOR US\$
03/10/2014	189807735	5,000.00
06/11/2014	198079572	5,000.00
07/15/2014	201202941	3,000.00
08/13/2014	203806822	3,000.00
09/17/2014	206999457	6,000.00
10/16/2014	213327869	4,000.00
10/31/2014	214145222	6,000.00
TOTAL		32,000.00

Durante este año los pagos a la Matriz española no fueron periódicos y efectivos, ya que no hubo una óptima recuperación de cartera y que se plantea para el nuevo año bajar el monto adeudado y su plazo de pago.

COBRANZA

La gestión de cobranza por parte del Estudio Jurídico Jaramillo & Vivanco sobre las cuentas grandes de la costa que ascienden a **US\$ 117.169,03**, y se siguen los trámites por medio del proceso legal. Los casos más avanzados son de Ángela Espín (Nelson Pazmiño) y María Cecilia Ríos (Carlos Florencia); el caso de Aldo Romazo sigue atrás y Juan Carlos Andrade quizá demore más ya que no se tienen reportes de su retorno al país.

Uno de los objetivos principales para el nuevo año es mejorar el manejo de cartera y manejar plazos medios de cobros más bajos, esto generando una presión más fuerte desde oficina hacia los Representantes Técnico-Comerciales para que su gestión sea óptima y cuando amerite incluso directamente al cliente final ya que se ha tenido un alto desfase entre compras y pagos a nuestro principal proveedor **JOSÉ MORERA S.L.**

ÍNDICES

Tomando en cuenta los resultados obtenidos en el ejercicio 2014, MORERA ECUADOR S.A. tiene los siguientes índices generales:

Índices de Liquidez

Razón corriente

La empresa posee un índice de liquidez de 0.95; es decir que dispone de US\$ 0.95 por cada dólar para cumplir con las obligaciones de corto plazo. Siendo lo óptimo ubicarse al menos en 1.

Prueba ácida

La empresa posee un índice de liquidez de 0.73; es decir que dispone de US\$ 0.73 por cada dólar para cumplir con las obligaciones de corto plazo. Sin incluir inventarios. Cabe decir que si no vendemos no podremos cubrir las deudas que tenemos.

Índice de endeudamiento

El endeudamiento de la empresa es de 105 %, estos valores representan el crédito otorgado por JOSE MORERA S.L. en 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 1.30 lo cual indica que nuestro inventario rotó 1.30 veces en el año. Si comparamos con la rotación del año anterior que fue de 0.89 veces, hemos mejorado considerablemente aunque sin llegar a lo esperado, estas circunstancias se deben que hemos logrado salir de producto problema pero aun no en su totalidad.

CONCLUSIONES

Las ventas anuales fueron incrementadas en un 30% respecto al año pasado y nos ubica en un plan de expansión que deja un conocimiento más firme del mercado para continuar y superar en el 2015.

El incremento de clientes en más del 40% respecto al 2013 fue parte de la diversificación clave para mejorar las ventas en el segundo semestre del año y la reducción de dependencia de clientes puntuales en los objetivos mensuales.

Las dos promociones grandes realizadas en los meses de junio-julio con ocasión del mundial y noviembre-diciembre con la promoción de fin de año marcaron el salto en ventas necesario para cubrir las pérdidas y obtener la rentabilidad anual.

La incorporación de dos personas adicionales a la nómina, más allá de ser un incremento a los gastos mensuales, apoyó al aumento de ventas y dentro del mismo año se pudo apalancar la inversión en nuevas zonas como son flores y centro.

Se han definido los diez productos actuales y los cinco adicionales potenciales sobre los cuales se está trabajando a todo nivel para que sean la base en la expansión de la empresa.

Se tienen definidos al menos tres canales logísticos por zona lo cual ha mejorado el servicio y eficiencia en entregas, sobre todo en poblados distantes a las principales vías.

RECOMENDACIONES

Incluir nuevas zonas de cobertura, sea bajo un representante propio o por medio de un distribuidor para lograr un incremento similar de ventas en el nuevo año.

Diversificar clientes e identificar negociaciones claves con clientes grandes donde las ventas por volumen puedan compensar los descuentos y promociones.

Finalizar la negociación pendiente con Ecuaquímica División Acuicola en la que se tiene previsto otorgar la distribución de productos para camarón y potenciar la distribución con ImportAgriflor en el sector florícola.

Controlar que los gastos operativos vayan acorde al trabajo y crecimiento zonal, tomando decisiones mes a mes para evitar zonas y meses a pérdida.

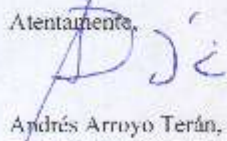
Mejorar la recuperación de cartera con seguimiento continuo y presión sobre clientes para mejorar liquidez y pago a proveedores.

Implementar el reenvasado propio para bajar los costos por este servicio y garantizar la calidad de empaque y logística que mejore el flujo de compras y ventas, evitando desfases en productos, presentaciones y variantes en envases despachados.

Incluir nuevos productos, que complementen áreas faltantes y que se diferencien de la competencia para generar mayor interés en nuevos almacenes y diversificar las ventas en los actuales.

Ibarra, 28 de marzo 2015

Atentamente,


Andrés Arroyo Terán, Ing. Agr.
GERENTE GENERAL
MORERA ECUADOR S.A.