

INFORME DE GERENCIA DE LA COMPAÑÍA “MORERAECUADOR S.A.” EJERCICIO ECONÓMICO – DICIEMBRE 2007

Señores Accionistas:

Dando cumplimiento a los establecido en el Artículo Nueve literal a de los Estatutos de la Compañía, me permito poner a vuestra consideración señores Accionistas mi Informe de Gerencia por el ejercicio económico terminado al 31 de diciembre de 2007.

Durante el ejercicio económico de año 2007, la compañía MORERAECUADOR S.A. Cumpliendo con sus obligaciones legales ha procedido a elaborar el Balance General, el Estado de Resultados, el Flujo de Efectivo y Estado de Cambios en el Patrimonio, a fin de atender el pago de impuestos y contribuciones del ejercicio a los Organismos de Control.

INGRESOS.-

De enero a diciembre 2007 se recibieron ingresos por el valor de USD 191.414,55 por concepto de Ventas de Productos para uso agrícola, que constituyen la base de ingresos en nuestra Compañía.

Es importante indicar que desde éste año la empresa empieza sus actividades operativas relacionadas con el giro del negocio por lo que los ingresos obtenidos no son los esperados.

EGRESOS.-

Los costos y gastos para el año 2007 ascienden a USD 213.686,55 valor que representa el 111.64% con respecto al valor de los ingresos totales 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 pérdida de USD 22.272,00 que representa el 11.64% de pérdida sobre los ingresos totales, situación que nos muestra que la empresa obtuvo resultados negativos, esto se debe a que es un producto nuevo en el mercado

ecuatoriano y por consiguiente ha sido necesario realizar un enorme trabajo de introducción del producto.

ANÁLISIS FINANCIERO

El índice de liquidez es de 0.90 es decir, que se dispone de USD. 0.90 para pagar nuestras obligaciones de corto plazo, y realizando la prueba ácida obtenemos que podemos cancelar USD. 0.50, con relación a cada dólar que adeudamos, lo que demuestra que se ha cumplido nuestras obligación de corto plazo especialmente con lo que tiene que ver el pago de nómina el fin de mes y no los tres primeros días; el pago de proveedores por el tipo de crédito que se maneja en especial en la zona Costa afecto para realizar el pago oportuno a la Matriz, pero el pago al resto de proveedores se lo realiza en plazos acordados.

El endeudamiento de la empresa es del 81%, con nuestra matriz en España.

El Índice de Apalancamiento se calcula comparando el Pasivo Total sobre el Activo Total, obteniéndose como resultado el 109%; es decir que la empresa tiene un altísimo apalancamiento financiero.

Durante el año 2007, se obtuvo una rotación de la inversión de 0.70 como resultado de la comparación de las ventas anuales netas sobre los activos totales; demostrándonos este índice que este año se ha realizado fundamentalmente el trabajo de captación de clientes realizando estudios y ensayos en campo.

Es importante destacar que el incremento de las ventas mantiene una curva creciente ya que en abril cuando realizamos las primeras ventas tenemos un promedio de USD. 6500,00 mes y en diciembre el promedio es de USD. 21.200,00; el margen bruto fue del 35.70% que es resultado de comparar ventas contra costos.

El plazo promedio de cobranza se ha visto afectado por clientes de la Zona Costa al tener un promedio de cobro de facturas en 105 días, por ser nuevos los productos de cierta manera es aceptable pero con los últimos cambios en el área de cobranza y contabilidad, se tiene como objetivo para el 2008 tener promedios de recuperación en la Sierra 60 días y Costa 75 días.



CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

Los resultados económicos no son de lo mejor para los accionistas que esperaban obtener una mayor rentabilidad, pero desgraciadamente las circunstancias no se dieron a pesar de la buena gestión de las áreas Administrativa, Comercial y Financiera, se han controlado al máximo los costos y gastos, su estructura es la adecuada y correcta, los Estados Financieros son razonables y presentan la verdadera situación financiera de la Empresa. Por otro lado se requiere incrementar el volumen de ventas para que el negocio sea rentable, con la apertura en el 2008 de nuevos distribuidores en provincias de la Costa y la adecuada cobertura en la Sierra con el nuevo personal a contratar afianzará el crecimiento de la compañía.

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

Los resultados para el siguiente año se esperan que sean los más adecuados para la rentabilidad y permanencia del negocio en el tiempo pero siempre habrá situaciones de riesgo e incertidumbre por factores externos no controlables por la Empresa al tener el giro del negocio en el sector Agrícola.

Atentamente,

MORERA
Ecuador S.A.

Ing. Byron Montero Villacrés.

GERENTE GENERAL.

SUPERINTENDENCIA
DE COMPANIAS
IBARRA
Sr. Ernesto Herrera