



Piedad Gómezjurado 2-38
 y Av. 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

INFORME DE GERENCIA DE LA COMPAÑÍA “MORERAECUADOR S.A.” EJERCICIO ECONÓMICO – DICIEMBRE 2008

Señores Accionistas:

El presente informe a la Junta General Ordinaria de MORERAECUADOR S.A. pone a su consideración los aspectos más relevantes para la empresa durante el ejercicio económico 2008, así como también los resultados de la gestión realizada por esta Gerencia General en ese año.

El 2008 ha sido un año inusual en el que se ha logrado con gran satisfacción el cumplimiento de las metas fijadas por matriz de España JOSE MORERA S.L. de enero a diciembre, una de las razones principales de este logro es el crecimiento de la estructura comercial que día a día es más sólida así como el continuo esfuerzo del área administrativa orientado a la optimización de los recursos, y el apoyo en las gestiones inherentes al fortalecimiento de las políticas institucionales.

INGRESOS.-

De enero a diciembre 2008 se recibieron ingresos por el valor de USD 440,058.05 por concepto de Venta de nuestros productos, que constituye la base de ingresos en nuestra Compañía.

A continuación se adjunta el cuadro muestra los niveles alcanzados por concepto de ventas de este año.

| RESUMEN DE VENTAS MENSUALES | | |
|-----------------------------|-------------------|--------------------|
| MES | VENTA MENSUAL | COMISION/ACUMULADA |
| ENERO | 35.697,58 | 35.697,58 |
| FEBRERO | 12.195,41 | 47.892,99 |
| MARZO | 35.115,73 | 83.008,72 |
| ABRIL | 27.658,55 | 110.667,27 |
| MAYO | 52.643,57 | 163.210,84 |
| JUNIO | 58.434,71 | 221.645,55 |
| JULIO | 63.650,20 | 285.295,75 |
| AGOSTO | 34.909,99 | 320.205,74 |
| SEPTIEMBRE | 46.805,62 | 367.011,36 |
| OCTUBRE | 19.058,60 | 386.069,96 |
| NOVIEMBRE | 32.983,25 | 419.053,21 |
| DICIEMBRE | 21.004,84 | 440.058,05 |
| TOTAL | 440.058,05 | |

Si se observa el cuadro de ventas se puede mirar con claridad que el mes en que obtuvimos el valor más bajo fue febrero USD 12.195,41 y el mes con ventas más altas fue julio USD 63.650,20 dando como resultado un valor promedio de ventas mensual de USD 36.671,50 que es por lo que se puede concluir que ha sido un excelente año, a pesar de las serias complicaciones ocasionadas por el crudo y largo invierno que tuvimos que soportar en el país durante el año 2008 y la falta de liquidez por parte de los consumidores por el incremento de precio de los fertilizantes edáficos.

Con gran satisfacción podemos analizar que únicamente el mes de febrero no se logro cumplir el objetivo, nuestras metas han sido cumplidas entre el 70% y 100%.

La rentabilidad del ejercicio económico 2008 fue de 21.424,13 USD
A continuación me permito adjuntar el cuadro de la rentabilidad mensual

| MES | UTILIDAD | PERDIDA | ACUMULADA | |
|-------------------|------------------|------------------|------------------|-----------------|
| ENERO | 3.816,09 | | 3.816,09 | UTILIDAD |
| FEBRERO | | 5.815,47 | 1.999,38 | PERDIDA |
| MARZO | 831,22 | | 1.168,16 | PERDIDA |
| ABRIL | | 1.240,19 | 2.408,35 | PERDIDA |
| MAYO | 9.260,80 | | 6.852,45 | UTILIDAD |
| JUNIO | 9.262,17 | | 16.014,62 | UTILIDAD |
| JULIO | 13.146,71 | | 29.161,33 | UTILIDAD |
| AGOSTO | 560,26 | | 29.721,59 | UTILIDAD |
| SEPTIEMBRE | 6.387,50 | | 36.109,09 | UTILIDAD |
| OCTUBRE | | 687,57 | 35.421,52 | UTILIDAD |
| NOVIEMBRE | | 2.077,59 | 33.343,93 | UTILIDAD |
| DICIEMBRE | | 11.919,80 | 21.424,13 | UTILIDAD |

El mercado de productos agroquímicos es un mercado muy difícil de manejar no es predecible ya que existen variables exógenas que son totalmente incontrolables por la empresa debido a que influye en mucho la situación climática.



EGRESOS.-

Los costos y gastos para el año 2008 ascienden a USD 418.633,92 valor que representa el 95.13% 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 utilidad de USD 21.424,13 que representa el 4.87% de rentabilidad sobre los ingresos totales, situación que nos demuestra que la empresa ya ha empezado a generar utilidades con relación a las pérdidas obtenidas en los ejercicios 2006 y 2007, esto se debe a las políticas de introducción de nuestros productos aplicadas durante 2008.

ANÁLISIS FINANCIERO.-

El índice de liquidez es de 0.98 es decir, que se dispone de USD. 0.98 para pagar nuestras obligaciones de corto plazo, y realizando la prueba ácida obtenemos que podemos cancelar USD. 0.54 Centavos de dólar que adeudamos, lo que demuestra que durante todo el año no se mejoró la situación de liquidez, debido a que se tuvieron que realizar pagos de las importaciones realizadas.

El endeudamiento de la empresa es del 100.66%, considerando que JOSE MORERA S.L. nos permite cancelar las adquisiciones a medida que se dispone de liquidez.

Durante el año 2008, se obtuvo una rotación de la inversión de 0.77% como resultado de la comparación de las ventas anuales netas sobre los activos totales; este índice nos demuestra que la empresa requiere impulsar mas aun a su fuerza de ventas.

Se obtuvieron resultados del 3.76% de rendimiento de la inversión que es producto de la rentabilidad con respecto a los activos totales que dispone la empresa; el margen bruto fue del 39.16% que es resultado de comparar costos contra ventas es decir que vendemos con un margen de utilidad promedio del 39.16%, el margen operacional es de 1.05% que corresponde a comparar ventas contra costos y gastos de operación; la Rentabilidad del capital es del 535.60% que representan la rentabilidad comparada con el capital, que en términos relativos es muy alta si relacionamos a lo que paga el sistema financiero por inversiones que es del 9%.



El plazo promedio de cobro 60 días, se ha mantenido la política de ventas con cheques pos-fechaos, que permite una recuperación con mayor nivel de seguridad de la cartera de clientes pero dificultándose el cobro en la zona de la Costa por la informalidad de los clientes razón por la cual para asegurar cartera se realizó la firma de pagares por saldos finales así se minimiza el riesgo de clientes incobrables.

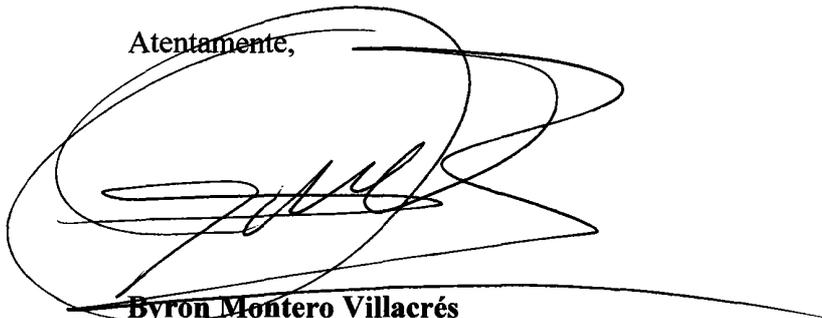
CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

Los resultados económicos son los esperados gracias a la buena gestión de las áreas Administrativa, Comercial, Financiera y el total apoyo por parte de la Matriz, se han controlado al máximo los costos y gastos, su estructura fija se ha reducido notablemente y se ha realizado mucho énfasis en la recuperación de cartera en especial de clientes Zona Costa en donde se sacrificó ventas por recuperar cartera.

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 favorables en cuanto a la rentabilidad y sostenibilidad del negocio, pero existe situaciones de riesgo e incertidumbre por factores externos no controlables por la Empresa, como: mayor presencia de nuevos distribuidores en la zona, decisiones a nivel político, económico y competencia con otras operadoras.

Atentamente,



Byron Montero Villacrés

GERENTE GENERAL.