

INFORME DE GERENCIA POR EL PERIODO 01 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE 2013

Señores Junta General de Accionistas:

En el ejercicio económico 2013, la empresa generó ingresos por ventas iguales a USD 2.501.629, a este valor debe incluirse ingresos no operativos que llegaron a USD 22.718; los costos y gastos realizados para la generación de los ingresos anteriormente mencionados fueron de USD 1.743.876 y USD 407.820 respectivamente, generándose una utilidad antes de impuestos y participación laboral de USD 308.540.

Cabe mencionar que en el año 2012, el gasto operacional total respecto de los ingresos operacionales totales representó un 60%, mientras que en el año 2013 esta misma relación fue igual a 54%. Es decir, seis puntos porcentuales menos que en el año 2012; mientras los ingresos operacionales se incrementaron en un 29%, al pasar de USD 589.657 en 2012 a USD 757.753 en 2013.

Del resultado obtenido la empresa deberá cancelar a sus trabajadores por concepto de participación laboral en las utilidades del ejercicio, USD 46.281. El valor a pagar por impuesto a la renta aplicada la tarifa del 22% vigente para el ejercicio fiscal, es de USD 45.378, generando con ello un resultado final antes del cálculo de reservas de USD 216.881. Cifras que resumo para definir que la gestión del año 2013 ha sido clara, esforzada y muy fructífera en sus resultados.

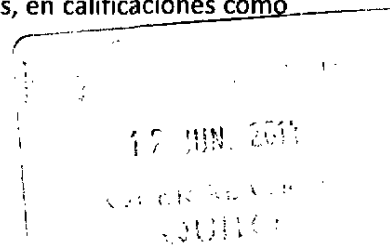
1. IMPLEMENTACION DE CONTROL DE SISTEMAS INFORMÁTICOS

Durante el ejercicio económico 2013 la administración de Mercaquímicos S.A, ha implementado todas las recomendaciones entregadas por los profesionales contratados para mejorar los procesos administrativos y contables. Menciono al Ingeniero Juan Carlos Padilla, de la empresa Naranjazul, quien ha dado soporte técnico permanente en el área de sistemas, y nos ha permitido trabajar con mayor agilidad. Se han comprado equipos y entregado computadores portátiles a vendedores para el correcto desenvolvimiento de sus actividades.

2. MANUAL DE PROCEDIMIENTOS

Adicionalmente se procedió a la elaboración y aprobación del Manual de Procedimientos de la empresa, el mismo que nos ha servido de guía para toda nuestra organización. Este documento se lo irá actualizando durante toda la vida económica de la empresa, ya que uno de los objetivos es crecer ordenadamente para a futuro alcanzar las Normas ISO, respaldo de nuestra organización ante requerimientos de SGS u otras instituciones, en calificaciones como proveedores de empresas.

3. ENTIDADES DE CONTROL EXTERNO





Se solventaron requerimientos de información de entidades de control externas como: SRI, SUPERCIAS, MRL, IESS, SGS, SENAE y cuantos documentos hayan sido pertinentes entregar para completar información necesaria para cumplir con lo solicitado.

Como es de conocimiento general, en el año 2012 se implementaron las NIFFS, (Normas de Información Financiera), para todas las empresas, por lo cual a partir de este año 2013, hemos regulado nuestra elaboración y presentación de la información contable contenida en nuestros estados financieros, la estructura de la teoría contable, se refleja en cada uno de nuestros procesos enmarcándonos siempre en lo que dicte la ley.

Adicionalmente a los Balances requeridos, estoy adjuntando a este informe de Gestión, la Auditoría sobre los Estados Financieros del año 2013, como un requisito indispensable para la evaluación de la operación económica de la empresa, y sustentar documentadamente, la responsabilidad que tiene la Gerencia General en la entrega oportuna y fehaciente de cada uno de los movimientos económicos de la empresa.

4. CONTRATACION DE PERSONAL

En el mes de Abril y Septiembre del año 2013 se contrataron a las siguientes personas:

Lcda. Wendy Miño para el área de Ventas ciudad de Quito,

Dr. Xavier Alvarado para el área técnica y de Ventas en la ciudad de Guayaquil

Lcda. Katy Maldonado para el área de Importaciones

En el área de ventas, se espera con este cambio que se incrementen las ventas y las funciones de control de clientes y atención oportuna, permitiendo revisar las visitas y direccionar mejor nuestro apoyo comercial.

En el departamento de importaciones, se ha visto una mejora acertada, ya que por ser parte de nuestra empresa, las actividades se desenvuelven con mayor eficacia.

5. CAPACITACION DE PERSONAL

La capacitación permanente del equipo humano de Mercaquímicos es fundamental, por lo que en el transcurso del año, brindamos capacitación tanto a nivel Administrativo con Cursos y Seminarios de actualización en temas Contables, Financieros y de Comercio Exterior; así como también a nivel Técnico y Comercial, incluyendo viajes a Francia, Brasil y Colombia, en donde recibimos de nuestras Representadas entrenamiento técnicos para el buen manejo de sus materias primas.

6. MARCAS REPRESENTADAS

El asesoramiento técnico, el servicio en nuestra logística, el manejo de cada producto en nuestras bodegas, sumados a la calidad de las materias primas que están bajo nuestra responsabilidad, en las marcas prestigiosas de las cuales somos representantes como son: BASF ALEMANIA, NEYBER COLOMBIA, NOVACHEM ARGENTINA, BIESTERFELD USA, SUMMIT REHEIS USA, DISAROMAS, nos ha dado la oportunidad de manejar una cartera de clientes mucho más amplia y diversa respecto del año 2012.



Durante el año 2013, las ventas tuvieron un incremento del 29 % en relación al 2012 logrando la recuperación y afianzamiento de clientes propuesto como objetivo a inicios del año 2012, cuando iniciamos la Distribución de BASF.

Hemos logrado recuperar la confianza del mercado luego de la integración BASF-CIBA -COGNIS y consolidar los clientes más importantes en las industrias que atendemos actualmente, poniendo especial atención también a los clientes pequeños y medianos, ofreciéndoles asesoría técnica personalizada para el éxito de sus marcas.

Debo también recalcar el inicio de la recuperación del mercado de un insumo muy importante utilizado en toda la Industria como es el Lauryl Ether Sulfato de Sodio, nuestra marca comercial TEXAPON N70. Aspiramos ganar una participación al año de USD 2 millones.

Las expectativas son muy prometedoras por la nueva ley emitida para el desarrollo de la matriz productiva en el país. Esperamos que estas iniciativas comerciales den el fruto deseado y el progreso del país nos lleve a las metas esperadas.

Para el año 2014 esperamos llegar a cumplir todo el presupuesto establecido en las diferentes marcas representantes, y llevar de la mano a la industria ecuatoriana, precautelando siempre el cuidado al medio ambiente y la responsabilidad social.

Atentamente,

LIGIA ROSERO GODOY

GERENTE GENERAL

