INFORME DE GERENCIA

A la Junta General de Accionistas de

EMEDE S.A.

Señores Accionistas:

Mediante este informe, me permito dar conocimiento acerca de las labores desarrolladas en calidad de Gerente General de la Compañía EMEDE S.A., función que me fue otorgada en el nombramiento firmado el 14 de enero de 2.008; por un período de 3 años, el mismo que fue renovado con fecha 05 de julio de 2.010 por un periodo igual y que se reafirmó el 10 de Julio de 2013 por un periodo de igual prolongación lo que respalda mi función en el Ejercicio Económico 2.013.

MARZO 2014

SITUACIÓN GENERAL DE LA COMPAÑÍA

EMEDE S.A., fue constituida el 29 de Noviembre de 1989, bajo la normativa vigente en el Ecuador ante el notario Décimo Primero doctor Rubén Darío Espinosa del cantón Quito, provincia de Pichincha, Ecuador; y su inscripción en el Registro Mercantil llevó a cabo el 04 de Enero del año 1990.

El domicilio principal de la Compañía está ubicado en el Distrito Metropolitano de Quito.

Mediante Registro Oficial No. 203 del 6 de febrero del 2006, el Consejo Nacional de Zonas Francas registró la calificación de la Compañía como usuario para establecerse en la empresa Zona Franca de Manta - ZONAMANTA S.A., la misma que gozará de los beneficios y obligaciones constantes en la Ley de Zonas Francas. La actividad autorizada es de empresa comercial y podrá efectuar la importación, exportación y transferencia de artículos y accesorios deportivos.

A partir del año 2009, la Compañía redujo significativamente su actividad principal de operación en Zona Franca y decidió suspender su actual actividad comercial a partir del año 2010 y manteniéndose así todo el ejercicio 2.011 y 2.012.

El año 2012 para EMEDE, fue un año fundamental ya que logró obtener la distribución de la marca Reebok para el Ecuador, para lo cual a partir del 1 de Enero del 2013 es oficialmente el distribuidor exclusivo para Reebok en el Ecuador.
Mundo deportivo Emede S.A en el año 2013 ha logrado la acogida del mercado ecuatoriano, llegando a posicionarse como la cuarta marca deportiva más importante.

La marca Reebok ha tenido un desempeño eficiente en su gestión en el periodo de 2013, pues ha consolidado una estructura financiera- administrativa, la cual ha permitido reposicionar la marca de forma exitosa y ha generado en la empresa las bases necesarias para solidificarse en años venideros, convirtiéndose en una de las marcas deportivas mejor posicionadas del país.
La empresa ha mantenido bajos índices de faltantes de mercadería, lo que evidencia que Emede abastece oportunamente a los canales de distribución y que dispone de un equipo de trabajo competente.

Mundo Deportivo Emede cuenta con el socio estratégico CROSSFIT INC, enfocándose en actividades deportivas modernas que en el Ecuador han ido creciendo en popularidad.

Análisis Económico

Contexto Económico Mundial

Según el análisis realizado por el Fondo Monetario Internacional (FMI) sobre las perspectivas económicas para América Latina y el Caribe, para este año se prevé que la región muestre un crecimiento mayor, pasando de 2,6% en 2013 al 3,00% en 2014.

La economía mundial aumentará del 3,00% en el año 2013 al 3,75% en el 2014, dicho crecimiento será impulsado por las economías avanzadas. La recuperación en la economía de Estados Unidos, la zona euro, y China, principalmente. El desempeño de las economías emergentes se pronostica un crecimiento mucho más pronunciado, de aproximadamente al 4-4.8%.

Las perspectivas de crecimiento de China es una variable macroeconómica de suma importancia a considerar para los países exportadores de materia prima que en su gran mayoría pertenecen a la región de América Latina. De este indicador dependerá la variación en la producción de las economías emergentes de América Latina.

Panorama Macroeconómico Ecuador 2013-2014

En un panorama macroeconómico, el Gobierno del Economista Rafael Correa ha empezado una serie de proyectos con la objetivo de cambiar la matriz productiva. Estos proyectos buscan fortalecer la industria nacional y mejorar la oferta exportable a través de la creación del valor agregado, diversificar la producción y generar nuevas industrias. Estos cambios de matriz productiva tienden a que en el largo plazo a que la industria nacional esté en condiciones de sustituir ciertas importaciones y restaurar la balanza comercial.

Sector Real

La economía ecuatoriana durante el 2013 presentó un crecimiento estable y se encuentra entre las economías que alcanzaron un crecimiento importante en la región, debido principalmente al buen desempeño del sector no petrolero en este último año, considerando las medidas optadas por el gobierno para la reducción de importaciones.

Según el balance económico presentado por la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), el crecimiento de la economía ecuatoriana se desaceleró en el 2013, siendo del

3,80% en comparación al 2012 que fue del 4.8%, este decremento se dio principalmente por la caída del precio de petróleo en los meses de octubre y noviembre, y una reducción considerable en el consumo y la inversión extranjera; acompañado del incremento en el déficit de la balanza comercial. De acuerdo al CEPAL se espera que la economía ecuatoriana crezca a un 4.5% en 2014. Adicionalmente, el PIB per cápita ha tenido una leve mejora en el último año. Con ingreso por persona de 4,458.06 USD1. Se puede mencionar que dado este crecimiento, el bienestar social ha mejorado.

Tasa de Ocupación

De acuerdo con el INEC, la tasa de desempleo urbano en Ecuador a diciembre de 2013 se ubicó en 4,86% frente al 5,04% alcanzado en el 2012. El subempleo se incrementó a diciembre del 2013 siendo de 43,35%, en relación a diciembre del 2012 cuando se ubicó en 39,83%.

Inflación

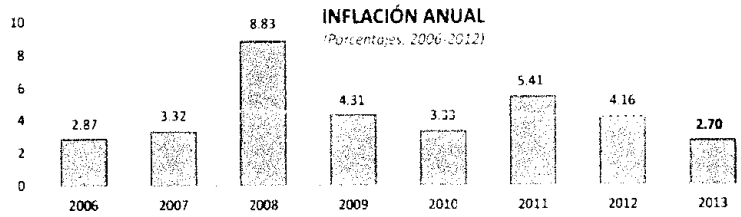
El año 2013 se cerró con una inflación de 2.70%, históricamente la tasa más baja registrada por el Banco Central del Ecuador en el índice de precios al consumidor, en el año 2012 la inflación decreció en un 1.46%, dado que cerró en 4.16%. En comparación con la inflación de los países de América Latina y el Caribe, Ecuador se ubica como la cuarta economía con menor tasa de inflación, detrás de Colombia y EEUU2 .

Considerando la inflación por industria, en la división de prendas de vestir y calzado, se registra una inflación de 0.1782%. La incidencia de esta división en el porcentaje total de inflación es prácticamente irrelevante, cuando se considera que en industrias como las de alimentos y bebidas aportan con un 0.56%. Considerando la situación del mercado de prendas de vestir y calzado, el incremento de precio no ha sido una medida adoptada por MEDEPORT. Sin embargo, el alza en el salario mínimo unificado si ha sido un determinante de alza de costos de personal.

El salario básico unificado se mantuvo en 318 dólares durante el 2013, un incremento de 26 USD con respecto al de 2012, que fue de 292 USD3. Para el 2014 el salario básico unificado se estableció en 340 USD para el 2014. La imposición de un salario mínimo superior a la tasa de inflación tiene

[1] http://www.ekosnegocios.com/revista/pdfTemas/912.pdf
[2] Estadísticas Macroeconómicas, Presentación Coyuntural Banco Central del Ecuador. Marzo 2014
[3] *http://www.telegrafo.com.ec/economia/item/salario-basico-unificado-sera-de-340-en-2014.html*

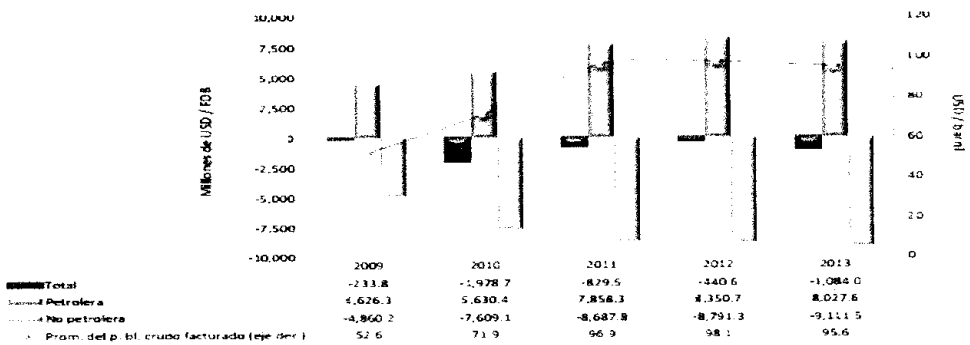
como efecto un mayor bienestar, fomento de consumo y también un incremento en costos para las entidades, tanto públicas como privadas.



Sector Externo

Balanza Comercial

Históricamente la balanza comercial ecuatoriana ha tenido un saldo negativo. Las exportaciones no petroleras no logran una suficiencia para poder abastecer la diferencia entre las exportaciones petroleras y las importaciones totales. En 2013, la balanza comercial se declaró en déficit de 1,084 millones, una suma considerablemente alta si se compara con el año anterior donde se obtuvo 440 millones de saldo negativo. Se prevé que para el año 2014, las importaciones se contraigan progresivamente como resultado de la imposición de nuevas normativas técnicas.



Cabe recalcar que ciertos productos han tenido inconvenientes para ingresar al país, ya sea porque no cumplen las normas establecidas por el INEN en lo referente a estándares, o por el trámite administrativo que este nuevo proceso implica para los importadores.

Remesas

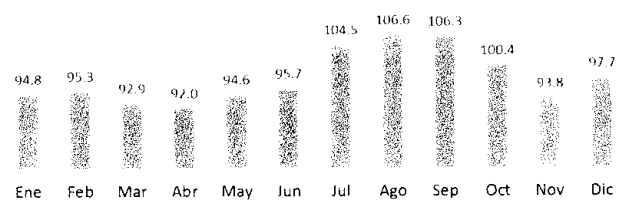
Las remesas recibidas por el país en los 3 primeros trimestres de 2013 ascienden 1.808 millones,

presentando un descrecimiento de 1.05% con respecto al valor de 1,827 millones acumulado en los tres trimestres de 2012. La caída de los ingresos por remesas ha sido influenciada principalmente por los estragos económicos que pasaron las principales economías tales como la eurozona y EEUU; quienes a su vez son los países que más aportan con remesas por la cantidad de migración que han recibido del Ecuador.

Sector Petrolero

Durante el año 2013, tanto la producción petrolera como sus precios, se mantuvo relativamente constante durante casi todo el año. A excepciones de meses de Julio Agosto y Septiembre donde el precio del barril se incrementó hasta llegar a un máximo de 106.6 USD (de acuerdo al West Texas Intermediate). El precio por barril cerro en 97.65 USD, sumándose al promedio que fue de 97.90 USD.

PRECIO PROMEDIO DEL PETROLEO 2013 (WTI)



La producción petrolera oscilo en aproximadamente 192 millones, lo cual representó un crecimiento de 4.2% con respecto al 20124 que fue de 184 millones. Adicionalmente, durante el 2013 se identificó un decrecimiento de la producción petrolera en participación con respecto a los ingresos del sector público no financiero (SPNF), en 2012 representó un 13.7% mientras que en el siguiente año el 11.6%. El decrecimiento del 7.1% del sector petrolero de SPNF es traducido a que la producción petrolera privada se ha intensificado durante el 2013.

Producción Petrolera

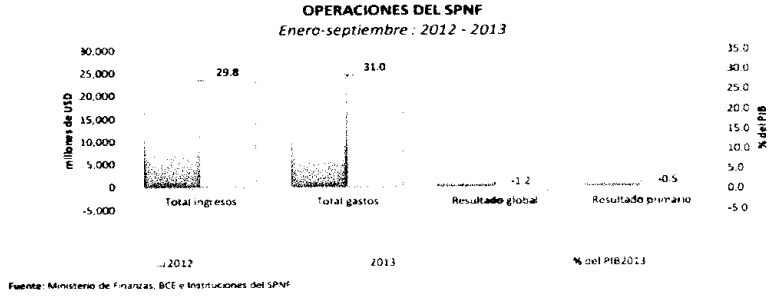
	Millones de Barriles				Tasa de Crecimiento		
	Enero - Diciembre				Enero - Diciembre		
	2010	2011	2012	2013	2011/ 2010	2012/ 2011	2013/2012
Producción Nacional Crudo en Campo	177.4	182.4	184.3	192.1	2.8%	1.1%	4.2%
Empresas Publicas	109.9	130.5	133.7	144.9	18.7%	2.4%	8.4%
EP Petroecuador (Petroproducción)	49.7	55.3	58.3	0.0	11.4%	5.4%	-100.0%
Petroamazonas EP(B 15)	41.8	57.2	54.3	119.2	36.7%	-5.0%	119.6%
Operadora Río Napo (Sacha)	18.5	18.1	21.1	25.7	-2.1%	16.8%	21.8%
Compañías Privadas (excl. B15)	67.5	51.8	50.7	47.2	-23.2%	-2.3%	-6.8%

[4] Estadísticas Macroeconómicas, Presentación Coyuntural Banco Central del Ecuador. Marzo 2014

Sector Fiscal

Sector Público No Financiero

Las finanzas del Sector Público No Financiero (SPNF) para el 2013, presentan una composición inversa a la observada en 2012 en la cual los ingresos superaban a los gastos obteniendo un resultado positivo, Con respecto a % del PIB en 2013 los ingresos de las operaciones del SPNF alcanzaron un 29.8% mientras que los gastos se situaron en un 31% teniendo un resultado global de -1.2% y un resultado primario de -0.55.



Fuente: Ministerio de Finanzas, BCE e Instituciones del SPNF

La deuda externa pública de 2013 se colocó en 12,847.5 millones USD, mientras que la deuda externa privada alcanza los 5,427.6 millones USD, dando como resultado una tasa de variación positiva de 1.91% en la deuda externa pública y una tasa negativa en la deuda externa privada de 6.3%. Del total de la deuda externa aproximadamente el 38% corresponde a la deuda mantenida con la República Popular de China. La deuda interna está compuesta por títulos del Estado (bonos de largo plazo y bonos AGD) y deuda con entidades del estado, tales como el Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social.

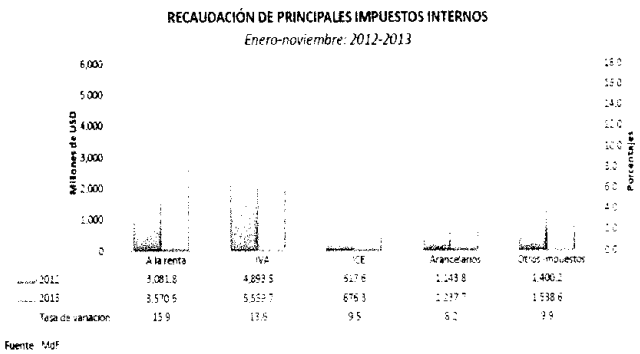
Recaudación Fiscal

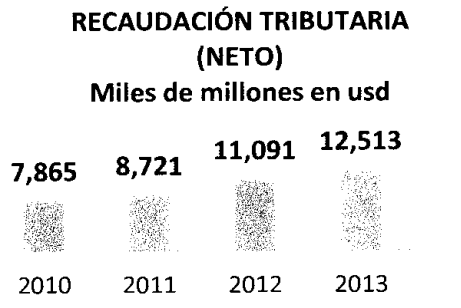
Tanto el precio alto del petróleo como una recaudación tributaria eficiente, han sido factores positivos que han incidido en un incremento de la recaudación fiscal. De acuerdo con el Servicio de Rentas Internas, la recaudación fiscal ha incrementado en 11.36% en el 2013. Durante el 2012 se recaudó 11,091 millones USD, y en el siguiente año 12,513 millones USD. Se prevé que durante el 2014 las tasas impositivas mantengan una tendencia de crecimiento. La recaudación fiscal se divide en los impuestos directos, que mantienen una participación de aproximadamente el 57% que

[5] Ministerio de Finanzas, BCE e instituciones de SPNF

incluyen el impuesto a la renta, ingresos extraordinario, impuesto a la salida de divisas y entre otros. Los impuestos indirectos tienen una participación del 53%, incluyen el IVA, ICE, entre otros6.

Los principales impuestos que contribuyen a la recaudación fiscal es el impuesto a la renta con aproximadamente el 12% y el IVA con 16%7.

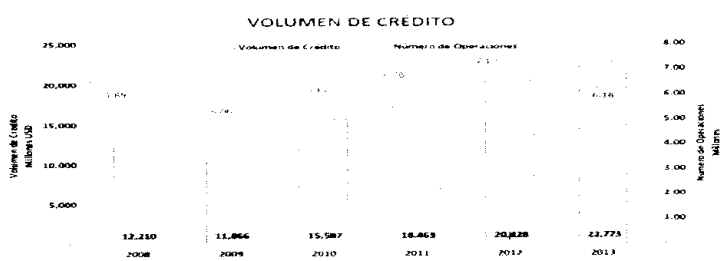




Sector Financiero

Crédito

Según datos del Banco Central del Ecuador (BCE), el crédito otorgado por el sistema financiero privado en el año 2013 se ubicó en 22.773,13 millones USD, un 11,48% más que el 2012 (20.427,90 millones USD)8. El crédito otorgado por el sistema financiero privado en el cuarto trimestre del año 2013 se ubicó en 6.161,8 millones USD, siendo 23,45% mayor frente a lo registrado en el cuarto trimestre del año 2012 (4.991,4 millones USD). El 66,48% de las operaciones del sistema financiero privado correspondieron a los bancos privados, 20,88% sociedades financieras, 6,31% tarjetas de crédito, 5,46% cooperativas y el 0,87% mutualistas.



[6] http://www.ekosnegocios.com/revista/pdfTemas/912.pdf
[7] Estadísticas Macroeconómicas, Presentación Coyuntural Banco Central del Ecuador. Marzo 2014
[8] Estadísticas Macroeconómicas, Presentación Coyuntural Banco Central del Ecuador. Marzo 2014

Tasas de Interés

Durante los últimos tres años, las tasas tanto pasivas como activas se han mantenido estables. La tasa pasiva se ha mantenido en un 4.53%, mientras que la tasa activa en 8.17%. Estas tasas no han fluctuado, pero son relativamente bajas en comparación con otras economías, dado que el Ecuador no las emplea con el fin de alterar el valor de la moneda.

Las tasas pasivas bajas se las relaciona a un fomento de inversión doméstica, incentivos de consumo y una expansión del crédito del sector financiero. Las tasas activa, tienen como finalidad atraer moneda extranjera y fomentar el ahorro (política monetaria).

BREVE RESEÑA DEL REPOSICIONAMIENTO DE REEBOK EN 2013.

REEBOK es una marca que en el Ecuador no ha tenido un adecuado posicionamiento en años anteriores, A partir de 2013 Mundo Deportivo Emede ha destinado significativos recursos no solo con el afán de reposicionar a la marca, sino también de perfilarla como una de las mejores, Reebok ha generado valiosa información durante 2013 para conocer a sus clientes y definir claramente su mercado. A Octubre de 2013 los resultados presentados por una investigación de mercados realizada en 3 países (Ecuador, Colombia y México)[9], la ubican como una marca de conocimiento espontáneo en estilo casual y urbano únicamente superada por NIKE Y ADIDAS, en nuestro país, una particularidad del estudio radica en que tanto mujeres y hombres mencionan la marca REEBOK en igual proporción, este hecho ha permitido involucrar diversas categorías, e inclusive generar una influencia de compra entre géneros, en este aspecto se han ido implementando diversas estrategias de marketing que han permitido aprovechar la información en función de la satisfacción de los consumidores.

El aliado que Reebok encontró para penetrar con fuerza en el mercado Ecuatoriano es **CROSSFIT INC**, esta alianza ha permitido la implementación de ropa deportiva para actividades que en el Ecuador cada día toman más fuerza, y que avizoran grandes oportunidades de mercado.

Reebok en el Ecuador maneja ropa, zapatos y accesorios para actividades como TRAINNING (YOGA, DANCE, TONING), RUNNING, WALKING, CLASSICS y ha incentivado la participación deportiva de niños y niñas con su categoría correspondiente a KIDS.

CUMPLIMIENTO DE OBJETIVOS

- **Lograr una estructura financiera adecuada a la compañía.**

  Mundo Deportivo Emede en 2013 ha alcanzado los $ 4, 815,462.40 de Activo Total.
  El pasivo total representa el 70% del Activo total y el Patrimonio el 30%, composición entendible para una empresa que realizo fuertes inversiones en el 2013 para su reposicionamiento.

[9] Todos los entrevistados: 500 P14 ¿Qué MARCAS de moda y estilo casual o urbano conoce?

- **Apalancar óptimamente a la empresa con el menor costo financiero posible.**

  En el año 2013 Mundo Deportivo Emede se apalanco óptimamente puesto que la deuda se adquirió con su relacionada Mundo Deportivo Medeport.
  Los costos financieros en 2013 ascendieron a $ 186,272.34 mientras que el valor del préstamo es de $ 1´744.038,40.

- **Dotar de suficiente mercadería a los puntos de venta de Marathon y cubriendo el mercado al por mayor.**

  Mundo Deportivo Emede ha provisto de mercadería en tiempos y requerimientos adecuados a sus canales de distribución como maratón (RETAIL), tiendas y venta mayorista sin ningún inconveniente.
  Mundo Deportivo Emede realiza sus compras basándose en un eficiente sistema de inventarios, el cual toma en cuenta el forecast para poder disponer de inventarios adecuados sin saturar los diversos canales, puesto que representaría un costo significativo para mantener estos inventarios, el procedimiento de control se lo realiza tomando como indicador el CARGUE manejando parámetros entre 2.8 y 3.5.
  Este sistema permite mantener las operaciones de manera eficiente, reduciendo costos y asegurando la venta futura, dando a la empresa un flujo de caja optimo en lo que se refiere a inventarios.

- **Explotar la imagen de la marca para cumplir con los niveles de ventas esperados y la creciente demanda de productos deportivos en un mercado orientado hacia el deporte como salud.**

  La marca Reebok en 2013 ha logrado el reposicionamiento en el mercado ecuatoriano, siendo la cuarta más importante.
  Mundo Deportivo Emede en 2013 alcanzó ventas por $9. 931. 952,14, superando a marcas deportivas que inclusive están más tiempo en el mercado Ecuatoriano.

- **Mantener los pagos puntuales al proveedor, es decir en un lapso de 60 días desde la fecha de la factura.**

  Los días de pago de Mundo Deportivo Emede son de 22 días por lo tanto pagos se han realizado puntualmente a los proveedores, generando para la empresa una imagen fuerte y confiable. En 2013 los proveedores locales representaron un pasivo corriente de $ 440.750,15, el cual en relación al Activo Corriente de $3. 961.866,59 no significan una amenaza a la liquidez de Mundo Deportivo Emede.

- **Automatización de los procesos en general, especialmente del manejo de Información-Order Book.**

  Los procesos son automatizados en Mundo Deportivo Emede, cumpliendo en menores tiempos diversas actividades.

ANÁLISIS DE GESTIÓN

Administración

En el año 2009, por resolución del Consejo Nacional de Zonas Francas, Emede S.A., dejo de pertenecer a Zona Manta ya que no cumple con el monto de exportaciones al exterior, es por esta razón que las ultimas importaciones que realizo la empresa ingresaron bajo la figura de depósito comercial esto fue en mayo de 2010.

En el año 2012 Mundo Deportivo Emede no registró ventas pero se dieron erogaciones significativas, el objetivo de estas erogaciones fue realizar el reposicionamiento de la marca lo cual se evidencia en el año 2013 puesto que EMEDE S.A alcanzo ventas de $ 9, 931,952.14.

Mundo Deportivo Emede ha ido consolidando una estructura administrativa sólida, con una toma de decisiones fundamentada en aspectos cuantitativos y cualitativos, obteniendo resultados satisfactorios tanto en volúmenes de venta, posicionamiento de la marca, y expectativas futuras.

Un aspecto a destacar en 2013 es la planificación estratégica la cual se ha desarrollado de manera eficiente y eficaz en Mundo Deportivo Emede. Utilizando las herramientas, estrategias, técnicas

junto con un personal competente y proactivo. Esta sinergia corporativa ha sido el pilar para que 2013 sea un año muy satisfactorio para Mundo Deportivo Emede.

Junta General

Las disposiciones de la Junta General de Accionistas se han cumplido a cabalidad y sus atribuciones se han llevado a cabo conforme las normas legales y estatutarias.

Laboral y Legal

En materia laboral, la Compañía ha dado fiel cumplimiento a lo establecido en el Código de Trabajo, proveyendo a sus trabajadores de las herramientas y conocimientos necesarios para la realización de sus actividades diarias.

SITUACION FINANCIERA

VENTAS

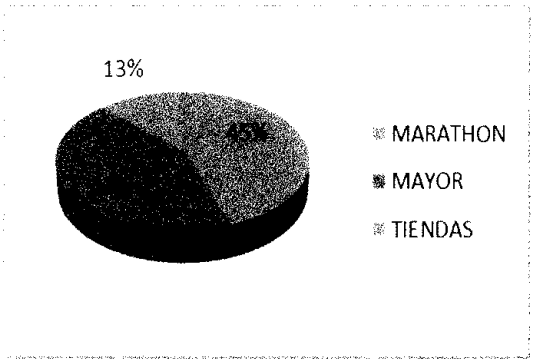
Durante el ejercicio fiscal 2.013 EMEDE S.A. realizando su actividad comercial percibió el valor de $9'931,952.14, el costo de venta alcanzó $7'184,178.81 dando como resultado un margen bruto de $ 2'747,773.33.

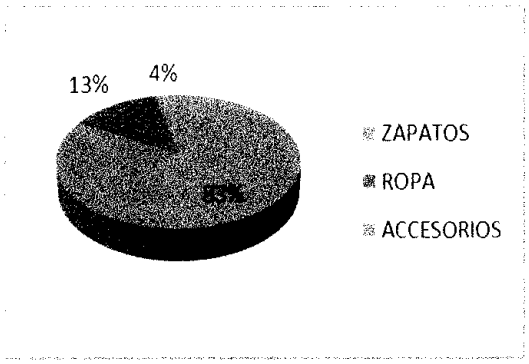
De las ventas totales el costo de ventas representa el 72%, mientras que la utilidad bruta alcanza el restante 28%.

Cuenta	2013	%
Ventas	**9,931,952.14**	**100%**
Costo de Ventas	7,184,178.81	**72%**
Utilidad Bruta	**2,747,773.33**	**28%**

La Participación en ventas por parte de los diversos canales se distribuye de la siguiente manera:

MARATHON	45%	ZAPATOS	83%
MAYOR	43%	ROPA	13%
TIENDAS	13%	ACCESORIOS	4%





En el detalle de ventas por canal de distribución, MARATHON representa el 45% del total de ventas, siendo el canal que más factura, a la empresa le beneficia ya que estos montos de ventas se lo realiza a través de preventa asegurando la venta. En segundo lugar y muy cerca de Marathon está POR MAYOR con un 43% del total de ventas. Este mercado es más amplio por lo que para el año 2014 las ventas pueden subir significativamente ya que es a nivel nacional y el margen es más alto. Por último tenemos TIENDAS PROPIAS con un 13%, este canal para el año 2014 va a aumentar por la apertura de un nuevo local en Cuenca para el mes de Agosto de 2014.

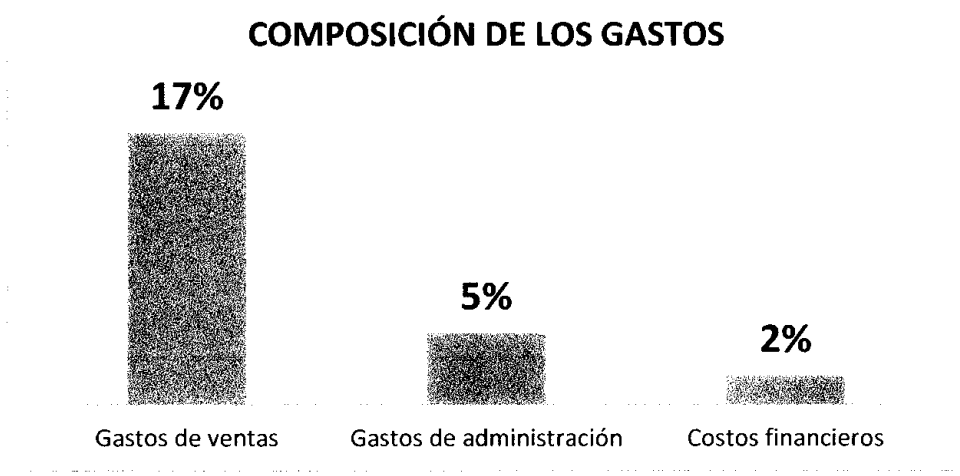
MUNDO DEPORTIVO EMEDE S.A.
ESTADO DE RESULTADO INTEGRAL
POR EL AÑO TERMINADO EL 31 DE DICIEMBRE DE 2013

	Diciembre 31,	
	2013	2012
	(en U.S. dólares)	
VENTAS	9,931,952.14	12.98
COSTO DE VENTAS	7,184,178.81	-
MARGEN BRUTO	2,747,773.33	- 12.98
Ingresos por intereses	113.47	22,259.25
Otras ganancias	743,933.43	-
Gastos de ventas	1,713,715.62	1,403.13
Gastos de administración	455,332.62	23,351.24
Costos financieros	186,272.34	5,880.85
Otros gastos	-	1,273.73
UTILIDAD ANTES DE PARTICIPACION TRABAJADORES	1,136,499.66	- 9,662.68
15% Participación Trabajadores	170,474.95	
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTO A LA RENTA	966,024.71	
Menos gasto por impuesto a la renta corriente	258,333.37	4,581.05
UTILIDAD O PÉRDIDA DEL AÑO Y RESULTADO INTEGRAL DEL AÑO	707,691.34	- 14,243.73

(+) Ingreso por Impuesto Diferido	26,188.20	-
UTILIDAD NETA	733,879.54	- 14,243.73
UTILIDAD BÁSICA POR ACCIÓN (U.S. DÓLARES)	1.26	-

Emede en 2013 al adquirir financiamiento por parte de su relacionada Medeport, no presentó rendimientos financieros como en 2012, y por su parte los costos financieros alcanzaron $ 186,272.34.

La composición de los gastos en 2013 es la siguiente:



Los Gastos de ventas representan el 17% de las ventas totales, el rubro más importante de la composición de los gastos de venta se encuentra en publicidad con un valor de $842, 352 siendo el 49% del total de gastos de venta.

Los gastos administrativos corresponden un 5% del total de ventas, el 44% de los Gastos son por beneficios a los empleados, en este rubro se registraron salarios, provisiones y demás beneficios de ley, en general este rubro se incrementó por la llegada de nuevo talento humano, el cual era

necesario para cubrir las necesidades de crecimiento que EMEDE alcanzó.

Los costos financieros aunque no representan una proporción alta en ventas, en términos absolutos son significativos, pero el financiamiento que abarco Emede en 2013 fue eficientemente utilizado y dio lugar para que Emede alcance a tener un posicionamiento y un despliegue en ventas.

El beneficio neto alcanzado por Emede en 2013 es de un 7%, teniendo un margen neto aceptable para los accionistas de la empresa, tomando en cuenta que es una empresa que está incorporándose al mercado.

Finalmente cabe mencionar que dentro del grupo otras ganancias, se encuentran las notas de crédito, descuentos, o devoluciones que Emede en 2013 recibió por parte de ADIDAS LATIN AMERICAN S.A.

ÍNDICES FINANCIEROS

EMEDE S.A., al finalizar el período fiscal 2.013 presenta los siguientes saldos en sus balances:

Consolidación
(Expresado en Dólares)

Cuenta	Consolidado
Activos	4,815,462.40
Pasivos	3,379,234.23
Patrimonio	1,436,228.17

ANÁLISIS DE LA COMPOSICIÓN DEL BALANCE

Los activos corrientes representan el 82% del Activo Total, el 72% del activo corriente es exigible, cabe mencionar que este grupo de cuentas son convertibles en efectivo en el corto plazo, por lo que la empresa no tendría problemas para cubrir sus necesidades de liquidez.

Los activos fijos representan el 17% del total activo y cabe mencionar que en su mayoría estos activos recién empezaron a depreciarse en 2013.

Con lo que respecta al Pasivo, las obligaciones a largo plazo constituyen el 37% del Activo total, si bien el endeudamiento es alto, el apalancamiento es una de las prioridades de Mundo Deportivo Emede, por tal motivo las políticas están enfocadas en aumentar el patrimonio, esto permitirá a futuro responder financieramente al endeudamiento. En este sentido hay que observar la capacidad de responder estas deudas que ha generado la empresa, gracias a las ventas realizadas.

ANÁLISIS DE LOS ÍNDICES FINANCIEROS

EL ÍNDICE DE LIQUIDEZ de Mundo Deportivo Emede en el año 2013 fue de 2.4 evidenciando una gran capacidad de pago de las obligaciones inmediatas, evidenciar claramente que aunque Mundo Deportivo Emede tiene que cumplir obligaciones de pago a largo plazo, la liquidez con la que cuenta permite provisionar o planificar estos pagos.

LA RAZÓN ÁCIDA en el mismo año fue de 1.9 comprobando que Mundo Deportivo Emede puede generar más recursos en el corto plazo de los que puede llegar a deber. Hay que tomar en cuenta que casi todo el activo corriente es de cuentas por cobrar Comerciales y Relacionadas las cuales pueden convertirse en flujos de efectivo rápidamente.

El ROA del 2013 alcanzó un 15%. Este índice muestra una relación de lo que generó de beneficio neto la empresa con respecto al total de sus activos.

El ROE es muy favorable en 2013 puesto que es de un 51%, lo cual significa que la compañía crece directamente en función del capital invertido.

INDICADORES DE GESTIÓN

DÍAS DE COBRO.- la empresa demora 100 días en recuperar la cartera

DÍAS DE PAGO.- la empresa demora 22 días en pagar a sus proveedores.

DÍAS DE INVENTARIO.- la empresa tiene existencias para atender la demanda del producto para 41 días.

ROTACIÓN DE ACTIVOS.- por cada dólar invertido en Activos Fijos, la empresa genera $12.90 en ventas.

RECOMENDACIONES A LA JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS

Por lo expuesto anteriormente recomiendo a la Junta General adoptar las siguientes políticas y estrategias eficientes para lograr el cumplimiento de los objetivos en el siguiente ejercicio económico.

a. Mantener el nivel de inversión en el reposicionamiento de la marca.

b. Mantener el apalancamiento óptimo que tiene la empresa con el menor costo financiero posible.

c. Extender la acogida del mercado para la marca REEBOK evidenciada en 2013, obteniendo incrementos en ventas.

d. Optimizar y controlar los gastos operacionales

e. Mejorar la participación de mercado en el canal de venta mayorista.

f. Coordinar el forecasting entre los departamentos financiero y de producto para regular el ingreso de la mercadería considerando las ventas y flujo de caja.

g. Mantener los pagos puntuales a proveedores, es decir en un lapso de 60 días desde la fecha de la factura.

h. Estar atentos sobre las regularizaciones a las importaciones, previendo posibles demoras en el tránsito de la mercadería.

i. Incentivar al deporte, especialmente en las actividades modernas que Reebok promociona, analizando los costos de oportunidad en cada actividad.

PROPIEDAD INTELECTUAL

EMEDE S.A., ha procurado informar inmediatamente a Adidas Latin American, de cualquier uso no autorizado de las marcas del Adidas group que haya llegado a su conocimiento.
De igual manera, EMEDE S.A., proporcionará cualquier información solicitada por el Adidas group o sus abogados para su defensa frente a oposiciones de otras marcas acerca de propiedad intelectual. Los gastos o costos legales y otros originados en estos procesos serán reconocidos por Adidas Latin American.

Es todo cuanto puedo informar en atención a mis atribuciones y obligaciones como Gerente General de esta compañía.

Brenda Escalante
Gerente General
Marzo 2014.