

Cuenca, Junio del 2015

INFORME DE GERENTE
"SUMIN SUMINISTROS INDUSTRIALES C. LTDA."
CORRESPONDIENTE AL EJERCICIO ECONOMICO 2014

Señores:

Socios de la compañía "SUMIN SUMINISTROS INDUSTRIALES C. LTDA."

Presente.

De acuerdo a las disposiciones de la Ley de Compañías, al Reglamento respectivo y al Estatuto de la compañía, pongo a vuestra consideración el presente informe de labores correspondiente al período económico 2014.

En base a los resultados obtenidos en el año anterior, prácticamente las ventas se ha mantenido para este año, obteniéndose un incremento mínimo del 5,78%, cabe mencionar que en cuanto a servicio de afilado se ha presentado una disminución para el año 2014 con respecto al 2013 del orden de los 26.924,31 dólares, situación que a mí parecer se obviaría con una facturación más rigurosa. Como se puede ver a pesar de haber considerado con optimismo ventas más elevadas, no se ha conseguido estas metas a pesar de la implementación del departamento de ventas en la ciudad de por lo que se debe impulsar de una manera más agresiva las visitas a los usuarios de nuestras herramientas o implementar la modalidad de distribuidores en algunas regiones no atendidas.

Los ingresos operacionales correspondientes al ejercicio económico 2014 fueron los siguientes:

Ventas Maquinaria y Herramientas:	1.596.678,25
Servicios de Afilado e Instalación:	126.619,35

TOTAL DE INGRESOS: 1.723.297,60

Con el fin de clarificar lo antes anotado, me permito detallar las ventas por el ejercicio económico 2013:

Ventas Maquinaria y Herramientas:	1.475.528,57
Servicios de Afilado e Instalación:	153.543,66
TOTAL INGRESOS 2013:	1.629.072,23

La conformación de las ventas de bienes y servicios en valores absolutos y porcentuales por cada una de las regionales son las siguientes:

REGIONAL	VALORES	%
CUENCA	\$ 411.435,27	23,87 %
QUITO	836.601,49	48,55 %
GUAYAQUIL	475.260,84	27,58 %
SUMAN:	1.723.297,60	100,00%

Del cuadro expuesto se desprende que las ventas para el año 2014 en la ciudad de Quito son muy superiores a las de Cuenca y Guayaquil a pesar que han disminuido con relación a las ventas para el año 2013, mismas que ascendieron a USD 863.496,67; sin embargo en las ciudades de Cuenca y Guayaquil para el año 2014 se han incrementado en 71.633,65 y 49.486,90 respectivamente.

Los costos y gastos incurridos en el año 2014 se hallan conformados de la siguiente manera:

CONCEPTO	VALOR	%
COSTOS DE VENTAS Y PRODUCCION	\$ 761.414,52	47,55

GASTOS DE VENTAS	\$ 525.832,23	32,84
GASTOS ADMINISTRATIVOS	\$ 270.049,84	16,86
GASTOS FINANCIEROS	\$ 38.327,92	2,39
OTROS GASTOS	\$ 5.755,34	0,36
SUMAN:	\$1.601.379,85	100,00

Si a los Ingresos por ventas y servicios deducimos los costos de producción y operativos reflejados en el cuadro precedente, se obtiene un superávit de 121.917,75 dólares, valor al cual se deberá deducir el 15% para trabajadores e impuesto a la renta.

La situación financiera de la compañía para el año 2014 en relación con el año 2013, se presenta de la siguiente manera:

CONCEPTO	2013	2014	VARIACION
ACTIVO	2.260.299,55	2.165.526,37	-4,20
PASIVO	1.160.055,75	996.248,73	-14,13
PATRIMONIO	947.185,66	1.047.359,89	10,57

Las variaciones importantes que se han presentado dentro de la estructura financiera de la compañía en el año 2014 con referencia al año inmediato anterior son una disminución de pasivos y un incremento del patrimonio, que demuestra una recuperación por la cobertura de obligaciones y un fortalecimiento del capital propio de la compañía, conformado por el capital social, reservas, aporte para futuras capitalizaciones, utilidades retenidas y las del presente ejercicio.

Continuando con el análisis del Estado de Situación de la compañía, para el año 2013 se reflejan los siguientes índices financieros:

INDICE	2013	2014
LIQUIDEZ	2,40	2,55
PRUEBA ACIDA	0,59	0,70
ENDEUDAMIENTO	1,22	0,95
CAPITAL DE TRABAJO	1.043.190,39	1.054.190,99

Realizando un análisis de los índices financieros se concluye que la solvencia de la compañía es buena, los índices de liquidez, prueba ácida y de endeudamiento han mejorado para este año con respecto al año precedente, sin embargo si bien el capital de trabajo se ha incrementado aunque en un monto mínimo, hay que nuevamente realizar un análisis del inventario inmovilizado tal como se hizo con las herramientas de Pilana y optar por una política promocional de ventas con el fin de realizar en la medida de lo posible ese inmovilizado.

En vista de lo anotado y con el fin de evitar el abultamiento del inventario, se ha continuado con la política de análisis previo a las importaciones tanto de últimas compras, ventas efectuadas en el período, promedios por período y saldos actuales, con el fin de importar en base a la demanda los productos que realmente rotan y las nuevas que requiere el mercado en base a la información de los gerentes de agencias.

Respecto al endeudamiento, este ha mejorado sustancialmente en relación al año anterior de 1,22 a 0,95 esto nos permite encontrarnos dentro del rango requerido para participar en contratación pública (1,50).

En relación al estado de resultados:

Las utilidades obtenidas para el presente año, ascienden a la suma de USD 121.917,75 valor que se halla por debajo del obtenido en el período 2013, mismo que fue de 153.058,14 dólares, es decir existe una disminución del orden de los 31.140,39 dólares, situación que se ha dado por cuanto se ha tratado de racionalizar en la medida de lo posible todos y cada uno de los costos y gastos incurridos por la compañía, aún aquellos que no han sido desembolsos en efectivo tales como pago de arriendos.

La utilidad antes anotada se distribuirá de la siguiente manera:

UTILIDAD DEL EJERCICIO	121.917,75
15% PARA TRABAJADORES	18.287,66
22% IMPUESTO A LA RENTA	22.798,62
UTILIDAD ANTES DE RESERVAS	<u>80.831,47</u>
5%RESERVA LEGAL	4.041,57
UTILIDAD A DISPOSICIÓN DE SOCIOS	76.789,90

La utilidad a disposición de los socios está a consideración de la junta general para su resolución.

ASPECTOS ADMINISTRATIVOS:

Durante este período se han realizado cuatro Juntas Generales de Socios en las cuales se han tomado resoluciones importantes para la operatividad y el mejor desempeño de la compañía, siendo las más importantes el traslado del taller a las nuevas instalaciones de Milchichig, instalaciones que en la medida de las posibilidades se construyeron acordes a los requerimientos tecnológicos y de infraestructura actuales, mismos que esperamos seguir modernizándolo en el transcurso del tiempo con el fin de prestar un mejor servicio a los usuarios de SUMIN, esta implementación demandó inversiones en obras de infraestructura tanto de ingeniería civil, cuanto de instalaciones eléctricas.

Adicionalmente y con el fin de contar con liquidez, se autorizó a la gerencia para en el mes de Enero para enajenar el bien inmueble adquirido al señor Manuel Sinchi Siavichay mismo que se trataba de una casa de vivienda ubicada en el sector de Sayausí.

Además en el mes de Febrero del presente año, la junta general resolvió fijar las comisiones que se pagarían por las ventas que realicen los socios de la compañía, mismas que entraron en vigencia a partir del mes de Marzo de este año y que además podrían ser revisadas a futuro.

Con el fin de ampliar las ventas en la ciudad de Cuenca, en el mes de Julio del presente año se contrató al Ing. Juan Vega con el fin de que sea el profesional que con sus conocimientos en esta área, implemente el departamento de ventas.

Con respecto al personal que labora en la compañía no ha existido mayor novedad, las relaciones laborales se han mantenido con normalidad excepto el caso de los obreros Marcia Shingri y Marco Cabrera quienes fueron separados de la empresa el 30 de Septiembre del presente año por motivos disciplinarias.

PROYECCIONES PARA EL AÑO 2015:

Para el año 2015 esperamos obtener mejores resultados, con ese objeto se implementó el departamento de ventas en la ciudad de Cuenca y además se ha creído conveniente el establecer puntos de distribución en las provincias del Cañar, Loja y El Oro para dar una mayor cobertura de ventas.

Además se tiene planificado la implementación del show room en el local de las calles Benigno Malo y Pío Bravo con el fin de contar con un punto de exhibición y ventas acorde a los requerimientos actuales, para lo cual se realizarán algunos trabajos de mejoramiento tanto en el piso cuanto en las paredes los cuales se hallan deteriorados, adicionalmente se instalarán las oficinas de ventas y de atención a clientes, y de contar con los recursos necesarios se construirá la bodega de herramientas en la parte posterior de la sala de exhibición.

Dejo a consideración de Ustedes señores socios el presente informe de labores, no sin antes expresarles mi agradecimiento a todos los colaboradores de la empresa tanto de talleres como administrativos, de manera especial a la señora Susana Martínez Chiriboga, a todos y cada uno de los socios de la compañía, María Susana, Juan Francisco, José Xavier y Víctor Hugo ya que sin el valioso concurso de Ustedes no se hubiera logrado los resultados antes anotados, a la vez que espero seguir contando con su importante apoyo para cumplir con las metas que nos hemos propuesto.

Atentamente



Ing. Juan Mejía Coello
GERENTE-GENERAL