



Ecuactalacta

Equipos de ordeño - tanques de frío - metalmecánica



INFORME DE GERENCIA

PERIODO ENERO – DICIEMBRE DEL 2013

**SRS.
ECUALACTA CIA. LTDA.
CIUDAD.**

Señores miembros de la Junta General de Accionistas.

De acuerdo a las dispuesto por la ley y reglamentos vigentes pongo a consideración de Ustedes el Informe del estado de nuestra compañía en el año 2013.

Antes de entrar en material de análisis de los Estados Financieros considero primero que debemos hacer un análisis del medio en el que nos desarrollamos como proveedores de equipos de ordeño y servicio de mantenimiento de los mismos. En este año que termina vemos que el gobierno tiene el ánimo de seguir impulsando el sector agrícola y ganadero por lo que ha puesto a disposición de los mismos créditos a través del Banco de Fomento y también por medio de las asociaciones de ganaderos a puesto a disposición insumos como por ejemplo urea, pero también está exigiendo la mejor calidad de los productos producidos en nuestro país. Es así que los centros de acopio y plantas de procesamiento de leche están consientes que la calidad del producto es indispensable, por lo que están exigiendo a sus proveedores una leche de calidad esto es con menor número de bacterias y células somáticas lo que obliga a los productores buscar una mejor forma de ordeño, es en ese momento que nuestra empresa se beneficia pues representa una oportunidad para realizar negocios tanto en la venta de los equipos de ordeño, tanques de frío, y también incrementar el porcentaje de visitas de mantenimiento, además que se ha dado la posibilidad de celebrar un convenio con Lácteos San Antonio para poder realizar la venta y a su vez ellos retengan de las quincenas a nuestros clientes el valor correspondiente al pago, si bien esta posibilidad en este año solo se ha dado por dos ocasiones esperamos que en el año que viene esto permita dinamizar mas el mercado.

También debo indicar que hay muchos futuros clientes que si bien quieren los equipos de ordeño nos están solicitando que se les ayuden con la parte de la estructura y las obras civiles necesarias para poner a funcionar una ganadería, por lo que considero se debería hacer los cambios necesarios en nuestra razón social con el fin de poder cubrir estos requerimientos que a su vez nos van a permitir seguir creciendo.



Ecuactalacta



Equipos de ordeño - tanques de frío - metalmeccánica

En cuanto al mercado del norte se celebró una subdistribución con la Empresa Inventagri representada por el Sr. Pablo Jaramillo, pero lamentablemente, esta no está dando los resultados esperados pues tienen una infinidad de productos que ofrecen que a los equipos de ordeño no le dan la atención debida.

En lo referente a seguir publicitando a nuestra Empresa se ha procedido a la colocación de varias vallas publicitarias en lugares que realmente lleguen a nuestros posibles clientes, como son en las vías principales de los campos.

Debo indicar que se ha realizado convenios con la empresa AGROSAD para en consignación ofrecer productos e insumos de manera tal que cubramos las expectativas de nuestros clientes.

Dicho esto procedo al análisis de los Estados Financieros

ESTADOS FINANCIEROS

Para el análisis de los Estados Financieros presentados en este año haremos uso de los ratios para proceder a realizar el análisis con relación a los presentados en el año anterior con lo que determinaremos si nuestra empresa esta fortaleciéndose o por el contrario presenta debilidades; dicho esto veamos el análisis:

Liquidez de la Empresa. - Para el análisis de la liquidez de la Empresa haremos uso del siguiente ratio.

Activo Corriente

Pasivo Corriente

373.161,93

----- = 1.67

222.928,24

Observando el resultado en este índice notamos un incremento en relación al obtenido el año anterior en 0,19, índice que año a año va mejorando lo que nos permite cumplir con nuestras obligaciones en los plazos estipulados para el efecto, pues por cada dólar que adeudamos disponemos de 1.67 para cubrirlos. Esta disponibilidad de cumplimiento de deudas debería permitirnos seguir en la búsqueda de nuevos proveedores pues los que disponemos en la actualidad especialmente del perfilera siguen poniéndonos trabas en cuanto a cupos que por falla de ellos mismos se agotan pues no viene a retirar los cheques a tiempo y el momento que se acercan a las oficinas a retirar material es el problema de pedir autorización lo que constituye en una pérdida de tiempo de nuestros trabajadores, ocasionando que hasta en ocasiones se llegue a paralizar el trabajo en nuestro taller pero seguimos trabajando con ellos pues en el mercado local son los que manejan los mejores precios.



Ecuallacta

Equipos de ordeño - tanques de frío - metalmecánica



Activo Total

Pasivo Total

387.897,40

327.445,92

= 1,18

Este índice nos da un incremento de 0.02 en relación al año anterior pues al igual que se incremento los inventarios también se incremento los pasivos pero esto debido a que tenemos un buen porcentaje en anticipo de clientes que a su vez nos asegura ventas para el próximo año.

Prueba ácida

Activo Corriente - Inventarios

Pasivos Corrientes

373.161,93 - 292.313,18

222.928,24

= 0.36

Este índice si relacionamos con el obtenido en el año anterior se nota que hemos disminuido en un 0.02 esto es debido básicamente a que se ha invertido en inventario pues en la búsqueda de nuevos proveedores de equipos de ordeño que cumplen con nuestras expectativas en cuanto a calidad y precio se tiene que cumplir con ciertos parámetros para ser distribuidores exclusivos en el país, tales como un monto mínimo de compras en el año lo que nos hace invertir más en dicho rubro, pero debemos destacar que en el inventario permanecen aún equipos que ya se han negociado y los clientes han entregado anticipos pero que se tiene que esperar para entregarlos pues están elaborando las obras civiles necesarias para proceder a la instalación.

Inventarios

Activo Corriente

292.313,18

373.161,93

= 0.78

Este indicador en relación al año anterior a aumentado en un 0.04, esto como se dijo al analizar el índice anterior debido a que se incremento el inventario debido a negociaciones con nuestro nuevo proveedor y de algunos equipos que están pendientes de entregar. Volvemos a recalcar que estos incrementos



Ecuallacta



Equipos de ordeño - tanques de frío - metalmeccánica.

se hacen necesarios para ser distribuidores y a la vez para seguir afianzándonos en nuestro fuerte con los clientes que es el de disponer de todos los repuestos el momento que ellos los soliciten.

CAPITAL DE TRABAJO

Activo Corriente -- Pasivo Corriente = Capital de Trabajo

373.161,93 - 222.928,24 = 150.233,69 dólares.

Este índice en relación al año anterior ha tenido un incremento importante, en porcentaje un incremento del 39,85%, lo que nos dice que disponemos de los suficientes fondos para cumplir con nuestras obligaciones a tiempo y a su vez seguir pensando en ir mejorando y creciendo al ir ofreciendo a nuestro clientes nuevos productos o servicios como puede ser en los primeros semillas, fertilizantes, y en los segundos ir proporcionando también ayuda con las construcciones en lo referente a la obra civil.

APALANCAMIENTO FINANCIERO

Patrimonio

Pasivo Total

60.451,48

----- = 0,18

327.445,92

Este índice cada año va incrementando poco a poco, así notamos que el incremento es de 0,02 este es uno de los índices que se quiere que crezca en mayor proporción pero en todo caso este pequeño incremento es señal de que estamos por el camino correcto lo que nos da más impulso para seguir trabajando.



Ecuactalacta

Equipos de ordeño - tanques de frío - metalmecánica



CONCLUSIONES

Con la exigencias que se están presentado en el mercado, en cuanto a la calidad de los productos y de manera especial en la de los lácteos y del apoyo que está brindando el Gobierno al sector Ganadero esto representa una oportunidad para mejorar nuestro volumen de ventas, por lo que nosotros debemos aunar esfuerzos y seguir prestando de la mejor manera nuestros servicios que es por lo que los clientes siguen confiando en nosotros, para lograr este propósito es fundamental que siempre estemos en constantes conversaciones con nuestros proveedores de manera tal que en productos que presenten algunas observaciones se proceda a su corrección.

En lo referente a nuestros proveedores ya ha pasado un año que estamos trabajando con nuevos que si bien los productos son de buena calidad pero también nos exigen montos, por lo que se debería llegar a nuevos acuerdos que permitan mejorar precios y también formas de pago.

Los esfuerzos realizados para afianzarnos en el mercado del norte no dan los resultados esperados, pero esto no debe ser un obstáculo para seguir buscando los medios para poder ingresar y mantenernos en ese mercado pues es el más amplio en materia agropecuaria.

Del convenio realizado con la planta procesadora de leche debemos seguir promocionando el mismo para potencializar nuestras ventas.

Para cubrir un mayor campo de las necesidades de los clientes debemos hacer algunos cambios en nuestra constitución.

Podemos notar que la promoción y publicidad en lugar estratégicos nos están favoreciendo, pues esto ha permitido difundir nuestra empresa y ha dado lugar a un incremento de ventas.

En cuanto al inventario debido al movimiento debería realizarse un nuevo estudio para determinar nuevos stocks mínimos de forma tal que nunca digamos a un cliente que no disponemos de los mismos, pues como se ha dicho en reiteradas ocasiones, esto es un factor diferenciador de Ecuactalacta Cia. Ltda. de la competencia.

Las alianzas con otras empresas siempre van a ser fructíferas, pues los clientes viene por ciertos repuestos pero encontrar en un solo almacén todo lo que necesitan para ellos es un ahorro de tiempo aparte del hecho de sentirse bien atendidos, y para nosotros es otra oportunidad de seguir creciendo.



Ecuactalacta

Equipos de ordeño - tanques de frío - metalmeccánica



RECOMENDACIONES

- Proveer a los clientes de la mejor calidad y precios en los equipos de ordeño como en cumplir con los mantenimientos en los tiempos necesarios, para tal efecto debemos seguir promocionando y motivando al cliente que firme su contrato pues los beneficios son varios como es el descuento y mantener en buen estado su equipo, pues esto es conveniente para el ganadero como para el ganado evitando así enfermedades (Mastitis) y también ayudando al ahorro.
- Llegar a nuevos acuerdos con nuestros proveedores, de manera que podamos disponer de nuevos plazos y que las exigencias en cuanto a los montos sean más flexibles.
- Mantener conversaciones con la Empresa Inventagri que al momento se encuentra encargada de la zona norte, para promocionar más los equipos de ordeño poniendo al frente a un técnico capacitado o caso contrario buscar otros interesados en la subdistribución de nuestros productos en dicha zona.
- Seguir dando a conocer a nuestros clientes las ventajas del convenio realizado con lácteos San Antonio para que accedan a esta forma de financiamiento.
- Realizar cambios en la constitución de la compañía en cuanto al objeto social que nos permita realizar otras actividades solicitadas por nuestros clientes como es las obras civiles.
- Seguir con la promoción y publicidad de nuestra empresa con la colocación de mallas en lugares estratégicos que es lo que nos está dando resultados favorables.
- Establecer nuevos stocks mínimos.
- Seguir en la búsqueda de productos nuevos con convenios con otras empresas, de forma tal que podamos ofrecer una gama variada a nuestros clientes.
- Seguir con la política se mantener buenas relaciones tanto con los proveedores como con los trabajadores con el cumplimiento de nuestras obligaciones a tiempo.



Ecuactalacta



Equipos de ordeño - tanques de frío - metalmeccánica

- Seguir con la recomendación del control de gastos pero sin ir en desmedro de tener lo necesarios para realizar las actividades de forma eficiente.

Atentamente.


Ing. Santiago Moscoso T.
GERENTE GENERAL