

Quito, 30 de Marzo de 2014

Señores:  
Socios de DISAROMATI SA

Me es grato presentar el siguiente informe correspondiente al período fiscal 2013

### **1. Antecedentes.-**

El presente informe ha sido preparado dando cumplimiento a lo dispuesto por los estatutos de la compañía y lo requerido por la Superintendencia de Compañías

La gerencia, como responsable de la contabilidad general de la empresa, ha elaborado el presente informe tomando en cuenta información entregada por cada uno de los proveedores y clientes de la empresa, la cual ha permitido emitir Estados Financieros bajo las NIIFs para PYMEs vigentes al cierre del periodo 2013.

### **2.- Entorno Empresarial.-**

En el año 2013 se ha incrementado el volumen de ventas en un 1,47% del total de facturación.

Sin embargo, hoy en día, DISAROMATI está mucho más fortalecida que el año pasado en que incrementó su portafolio de productos y sus proveedores internacionales de calidad: ha culminado la transición en la Gerencia General que inició en abril con el nombramiento de Angel González, quien estaba vinculado a la empresa desde enero; se han mejorado los servicios de contabilidad y de auditoría externa; se ha culminado la conversión de la empresa a NIIFs y el proceso de incorporación de la cultura de las Buenas Prácticas de Manufactura (en las que nos certificaremos este año que empieza); se ha incrementado nuestra capacidad de servicio técnico a los clientes con la ampliación del personal de laboratorio; y se ha creado un puesto de jefe/a de producción que ha mejorado la misma, entre otras reformas.

Así mismo, se ha incrementado nuestra competitividad en precios aunque los clientes siguen presionando los mismos a la baja y nos quedan varios desafíos para el 2014: presentación a nuestros clientes con nuevos productos con más tecnología incorporada, presentación de productos más competitivos, con la fabricación de absorbidos en mayor cantidad, gracias a nueva maquinaria, y con la mezcla de varios productos de portafolio para presentar paquetes o productos con una mayor elaboración en DISAROMATI y que ofrecen soluciones integrales al cliente.

### **3.- Entorno Macroeconómico**

El Ecuador durante el año 2013 se comportó como año electoral, el gobierno sigue con la política de gasto público y preocupado por equilibrar la balanza de pagos, por lo que dictó medidas con la finalidad de restringir las importaciones de productos terminados y sustituirlas con productos de calidad hechos en Ecuador que podrían ser competitivos en el mercado internacional. Aunque esto representa una oportunidad para las empresas nacionales y para las maquilas, que, al mismo tiempo, van a necesitar más de nuestros productos; también implica un riesgo de que las restricciones de importaciones se

extiendan a nuestros insumos, por lo cual se están estudiando las posibilidades para estar preparado con la documentación de calidad que requieran las autoridades así como con la disposición a negociar con el Ministerio de la Producción, como han hecho nuestros clientes y otros proveedores.

Por otro lado, durante este año 2013 se ha culminado la conversión de DISAROMATI a NIIFs, obligatorias desde 2012, con el impacto que esto ha tenido en los Estados Financieros de la empresa y que veremos a continuación.

#### **4.- Análisis Económico – Financiero de la Empresa**

A continuación se presentan los Estados Financieros cortados al 31 de diciembre de 2013, que incluyen: Estados de situación financiera clasificado; estados de resultados integrales por función; estados de cambios en el Patrimonio; Estados de Flujos de Efectivo método directo; y las Políticas contables y notas explicativas a los Estados Financieros.

##### **4.1.-Principales Rubros Financieros.-**

Al cierre del periodo fiscal 2013 el total de los activos corrientes representan el 97,64% del total de los activos. De este rubro las cuentas más representativas son la cuenta de inventarios con 48,12% y las cuentas por cobrar a clientes no relacionados, con 34,44% del total de los activos.

El activo no corriente representa tan solo 2.36% del total de activos y su principal rubro es el de propiedades, planta y equipo.

El patrimonio de la empresa asciende a 718 mil USD, incluidos los resultados acumulados de años anteriores.

Las ventas Netas registradas al 31 de diciembre de 2013 alcanzaron 3,61 millones de dólares

##### **4.2.- Situación Financiera de Corto Plazo**

Para Diciembre de 2013, la empresa muestra un nivel de solvencia ideal, que representa el 109%, con una prueba ácida de 1,09 (por cada dólar que la empresa debe puede solventar sus deudas con 1,09 USD). El Capital de trabajo es de 1,10 millones de dólares.

##### **-Situación Financiera General.**

A diciembre del 2013 el patrimonio de la compañía representa el 33.86% de los activos.

El endeudamiento de la empresa alcanza el 66,14% de los activos.

##### **4.4.- Ventas y Rentabilidad.-**

Al concluir el periodo fiscal 2013 las ventas netas alcanzaron 3,61 millones de dólares.

Al evaluar la estructura del costo se puede apreciar que fue el 38,77% de las ventas netas observándose un incremento de 4 puntos respecto al año anterior, que era de 34,61%.

Sin embargo, la baja o casi nula rotación de algunos de nuestras referencias nos han llevado a destruir producto con la finalidad de centrarnos en los que muestran mayores índices de rotación y, por tanto, rentabilidad.

#### 5.- Conclusiones.-

La gerencia, se mantendrá en la línea de mejorar los niveles de calidad certificados pasando de BPMs a iniciar con HACCP.

La incertidumbre político-económica del país requiere prestar mucha atención a lo que está pasando para adelantarse, en la medida de lo posible, a los acontecimientos que puedan afectar la rentabilidad de la empresa o estar preparados para una reacción temprana.

Se mantendrá la línea ya iniciada este año de mejorar la rotación de inventarios y es posible que haya que dar de baja inventarios con baja o nula rotación, con la intención de mejorar la rentabilidad de la empresa. No obstante, hay que tener en cuenta que el principal servicio de esta empresa a sus clientes es el de mantener un stock suficiente y oportuno de inventario local para atender sus necesidades.

Adicionalmente, es necesario revisar y rediseñar el modelo de gestión de ventas, para incrementar este rubro al menos en un 15% anual.

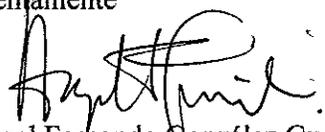
Por último, se realizará un cambio en el sistema contable que nos permita contar con una información oportuna y precisa de la situación de DISAROMATI en todo momento además de que permita a esta Gerencia General apoyar más al departamento de ventas y a la mejora de los procesos de producción y despacho para continuar en la situación de liderazgo relativo que DISAROMATI mantiene en su sector.

Seguidamente y para dar cumplimiento a lo establecido en relación a las utilidades, me permito informar a los señores accionistas, la siguiente distribución:

15% Participación trabajadores	84.294,99
22% IMPUESTO A LA RENTA	122.266,40
Disposición	355.405,18
	<u>561.966,57</u>

Agradezco la confianza y el apoyo brindado por los señores socios de la compañía, y todo el personal laboral que integra DISAROMATI SA.

Atentamente



Angel Fernando González Guardo  
Gerente