

Quito, 26 de febrero de 2015

Señores:
Socios de DISAROMATI SA

Me es grato presentar el siguiente informe correspondiente al período fiscal 2014

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 período de 2014.

2.- Entorno Empresarial.-

En el año 2014 se ha incrementado el volumen de ventas en un 23,84% del total de facturación.

CUENTAS CONTABLES	VARIAC 2014-2013	VARIACIÓN 2014-2013	2014	VARIAC 2013-2012	VARIACIÓN 2013-2012	2013
VENTAS GRAVADAS	24.08%	855,906.35	4,409,754.74	1.28%	44,753.27	3,553,848.39
VENTAS IVA 0	14.96%	8,875.86	68,196.08	21.36%	10,439.18	59,320.22
TOTAL VENTAS	23.84%		4,477,950.82	1.47%		3,615,926.41

Hay que felicitar a la fuerza de ventas liderada por César Gustavo Clavijo pues, aunque se han iniciado dos negocios por transferencia de nuestro proveedor (llamados "roll-out"), lo cierto es que las ventas sólo han aumentado un 4% por este concepto.

3.- Entorno Macroeconómico

El Ecuador durante el año 2014, ha vivido una época de transición económica hacia una economía más cerrada hacia el mundo al tiempo que ha sufrido un revés en los presupuestos públicos debido a la baja del precio del petróleo, principal fuente de exportaciones y de ingresos públicos. Efectivamente la emisión de una serie de leyes proteccionistas ha tenido un efecto de aumento de las ventas de materias primas a nivel local, en lugar de importación. Esta coyuntura ha favorecido por el momento nuestras ventas.

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.

4.- Análisis Económico – Financiero de la Empresa

A continuación se presentan los Estados Financieros cortados al 31 de diciembre de 2014, 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 2014 el total de los activos corrientes representan el 96,35% del total de los activos. De este rubro las cuentas más representativas son la cuenta de inventarios con 50,51% y las cuentas por cobrar a clientes no relacionados, con 39,48% del total de los activos. Ambas cuentas se incrementaron con respecto al 2013, la primera en un 30% y la segunda en un 41%.

El activo no corriente representa tan solo 3,65% del total de activos y su principal rubro es el de propiedades, planta y equipo. El incremento en este rubro se debe a la adquisición de un activo inmaterial como es el sistema SAP Business One, que se constituye en una herramienta muy importante para el crecimiento ordenado de DISAROMATI SA.

El patrimonio de la empresa asciende a 1,20 Millones de USD, incluidos los resultados acumulados de años anteriores. Cabe destacar que la empresa se ha visto fortalecida gracias a la ampliación de capital que han realizado proporcionalmente todos sus accionistas. Esto ha incrementado el capital de 3.200 USD a 60.000 USD.

Las ventas Netas registradas al 31 de diciembre de 2014 alcanzaron 4,48 millones de dólares. Esto nos pone al borde de tener que aplicar las NIIFs completas durante el año 2015 en el que previsiblemente sobrepasaremos uno de los requisitos normativos para que estas sean obligatorias, es decir, facturar más de 5 Millones de dólares.

4.2.- Situación Financiera de Corto Plazo

Para Diciembre de 2014, la empresa muestra una erosión en el nivel de solvencia, que aunque aún representa un buen nivel con el 102%, con una prueba ácida de 1,02 (por cada dólar que la empresa debe puede solventar sus deudas con 1,02 USD), sin embargo el efectivo se ha visto reducido de 273.000 USD en diciembre de 2013 a 120.000 en diciembre de 2014, es decir, una reducción de un -56%.

Es fundamental realizar una buena gestión de cobranzas y aumentar la liquidez de la empresa.

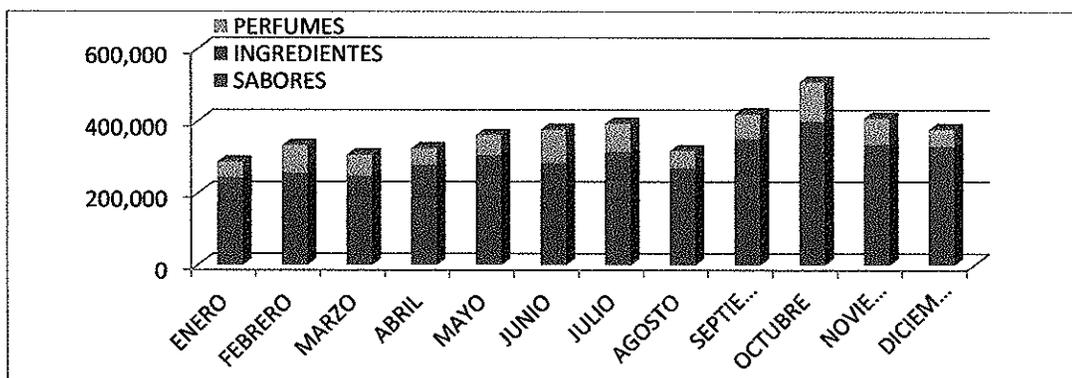
-Situación Financiera General.

A diciembre del 2014 el patrimonio de la compañía representa el 46.61% de los activos.

El endeudamiento de la empresa alcanza el 53,39% de los activos. Esto significa una reducción del endeudamiento de la empresa con respecto al 2013 de un 13% aprox.

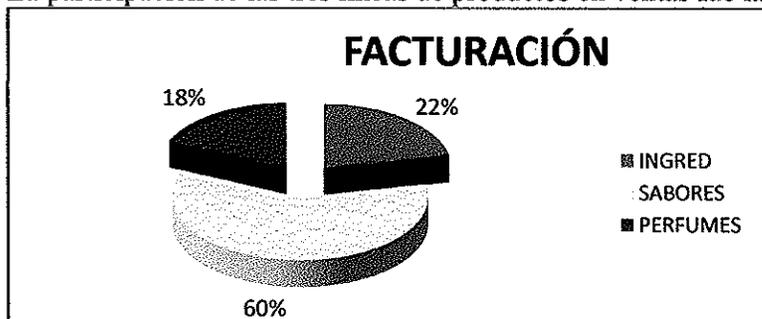
4.4.- Ventas y Rentabilidad.-

Al concluir el periodo fiscal 2014 los ingresos por ventas alcanzaron 4,48 millones de dólares. La distribución de ventas mes a mes fue como sigue:



Como se puede observar, la mayor parte de nuestras ventas estuvo concentrada en el último trimestre, donde se destacó octubre como el mes de mayores ventas.

La participación de las tres líneas de productos en ventas fue la siguiente:



Lo que quiere decir que seguimos siendo una empresa eminentemente distribuidora de productos Firmenich: en un 78%. Por otro lado, el principal negocio es el de sabores y la participación de perfumes ha crecido modestamente en un 1% con respecto al año pasado.

Al evaluar el costo de ventas y el margen bruto, se puede apreciar que ha habido un aparente deterioro pasando del 38,77% de las ventas en 2013 al 27,20% de las ventas en este año. En realidad esto se debe a una decisión de gerencia de incluir el Impuesto de Salida de Divisas (ISD) en el costo de ventas al estar directamente relacionado con la compra de materia prima. El deterioro, aunque no tan grande si es de 8,73%, sin tener en cuenta el ISD. Esto requiere un análisis de Gerencia con la Dirección Comercial, pero en principio la competencia ha sido más dura durante este año.

Sin embargo, la baja o casi nula rotación de algunos de nuestras referencias nos debe poner en la decisión de destruir producto de nuevo en 2015 con la finalidad de centrarnos en las referencias 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. Hasta el momento los impactos han sido, como vimos, positivos.

Durante el 2015, 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.

Las previsiones para el 2015 son las de seguir creciendo, al menos en un 15%, pero cuidar mucho la cartera de forma que se mejore la gestión de cobranzas, con ayuda de la fuerza de ventas.

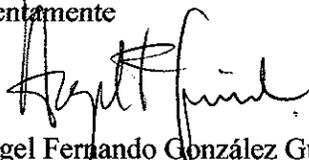
Por último, se espera que a finales de abril estemos listos para entrar a trabajar con SAP B1, y que se termine el periodo de pruebas de facturación electrónica, que permita a esta Gerencia General apoyar más al departamento de ventas y a la mejora de los procesos de producción y despacho para continuar en la situación de liderazgo 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	103.434,00
22% IMPUESTO A LA RENTA	127.810,46
Disposición	458.315,57
	689.560,03

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

Atentamente



Angel Fernando González Guardo
Gerente