Quito, marzo 4, 2014

Señores

Accionistas de la Empresa Oresa-Imagination

Ciudad

Estimados Accionistas:

A fin de cumplir con las obligaciones que establece la Ley y los Estatutos de la Compañia, me es grato someter a su consideración el presente informe a través del cual puedo compartir con ustedes los acontecimientos más importantes que influyeron en la operación de ORESA S.A. durante el año 2013.

I. ASPECTOS GENERALES

Entorno Económico Nacional

Según algunas cifras oficiales, la economía ecuatoriana en el año 2013 creció en el 4,1%, con una inflación del 2,7% demostrando una reducción de este rubro equivalente al 35%.

La tasa de desempleo se situó en el 4,86%, la misma que representa una disminución del 3,5% con relación a la de diciembre del año 2012; mientras el subempleo se ubicó en el 43,35% generando un incremento del 8,1%

II. ASPECTOS OPERACIONALES

LA EMPRESA

El primer trimestre fue excelente, se realizaron los viajes a USA para ver las nuevas tendencias y a la China donde se buscaron nuevas alternativas y productos.

Las ventas del primer trimestre pasaron las expectativas de la empresa, sobrepasando las metas en un 9%.

Las importaciones empezaron a llegar desde enero, para lo cual se mantuvo en expectativa de nuevos productos tanto a clientes internos como externos.

El segundo y tercer trimestre no fueron como el año 2012, y tampoco el tercer trimestre, se había contratado a nuevo personal de ventas y gerencia de la misma, con resultados totalmente negativos, lamentablemente esto afecto considerablemente a las ventas y egresos de ORESA.

En las importaciones lamentablemente las personas que manejaban las mismas no cumplieron las políticas de las mismas y ocasionaron una serie de errores , teniendo un inventario de productos no deseados de mas de USD 70.000.

Lamentablemente los proveedores Chinos, no nos envían con exactitud las importaciones, existente no solo faltantes sino mercadería en mal estado, y esto es un aproximado del 10% del valor total de las importaciones.

BODEGA

Se planifico que en la bodega de Oresa se tendrá solo la mercadería de impresión y despacho, con Viexpress la mercadería de inventario, al tener más inventario este rubro subió considerablemente alrededor de Usd 80.000 dólares. Un rubro muy importante por no contar con los espacios para manejar nosotros la mercadería.

Nos hace falta considerar el flujo de inventario pero con la China es muy complicado por el tiempo de importación que varia desde cuatro a siete meses.

FINANCIERO

El departamento financiero todavía no logra estabilidad, ni tampoco el mantener las cuentas al día, las diferencias de órdenes de pedido y facturas todavía son grandes, ocasionando muchas diferencias principalmente con un grupo de ventas

VENTAS

Todavía la empresa no logra estabilizar a los vendedores, no cumplen las expectativas de la empresa. Este gasto de gerente de ventas el cual no generó ni un solo ingreso a la empresa, al contrario fue un gasto de un año entero de aproximadamente USd 30.000

Las ventas a pesar de tener un incremento principalmente por la venta a Parsifal de carteras para Ebel de aproximadamente USD 400.000 dólares que nos dejó una utilidad mínima, ya que estos productos son confeccionados en Ecuador. Adicionalmente no llegaron a completar 50.000 dólares de bolsos por su calidad, nos quedamos con las cajas, bolsas, etiquetas etc.

Hubo un incremento considerable de aproximadamente un 30% de ventas nacionales, pero en estos productos los ingresos son mucho menores ya que competimos con talleres que no tienen gastos de seguros, seguridad industrial, empleados, horas extras etc, por ésta razón la utilidad para poder ganar los contratos es realmente mínimo.

La utilidad de este ejercicio es tan solo de USd 53.989,56, pero la utilidad para accionistas de tan solo USd 1.500 dólares.

Se considera que los resultados son muy malos y es la primera vez en la empresa que llegamos a este nivel, consideramos que los errores fundamentales son:

1. Mal manejo de las cuentas, de las órdenes de pedido, versus facturas
2. Mal manejo de la compra de inventarios
3. Mal manejo de los inventarios
4. Robo de mercadería
5. Mal manejo al escoger el personal.
6. Incremento de ventas nacionales con porcentajes muy mínimos de ganancias, ya que que la mayoría de estos son mano de obra, la cual es muy cara.

Adicionalmente los costos se han incrementado prácticamente manteniendo el mismo nivel de ventas,

Se incrementó considerablemente el costo de bodega, el costo de personal, un costo nuevo de seguridad industrial, costo de liquidaciones, costo de robo de mercadería y faltantes, esto hace que tengamos un a utilidad tan baja.

SEGURIDAD INDUSTRIAL Y PERSONAL

Se incrementó un departamento de personal y seguridad industrial, quienes se encargan de los roles del personal y manejo del mismo, adicionalmente la implementación de la seguridad industrial dentro de la empresa, implementación de normas como uso de mascarillas, botas, guantes, cursos de mologación, cursos de seguridad industrial a todo el personal, aseo personal.

Se han dado pasos muy importantes en Seguridad Industrial. Como primer paso tenemos el Reglamento de Seguridad Ocupacional aprobado por las autoridades pertinentes y en segundo lugar tenemos también el Plan de Emergencias con las debidas autorizaciones y aprobaciones.

El departamento de Seguridad Ocupacional se ha ocupado por velar por la seguridad del personal que labora en Oresa para lo cual ha hecho algunas gestiones:

- 1. Pintura comedor.
- 2.. Arreglo de oficina de Ventas
- 3. Compra de Secadores de manos para todos los baños.
- 4. Compra de válvulas para gas.
- 5. Compra de cilindros gas industrial.
- 6. Entrega de mandiles plásticos.
- 7. Entregar mandiles taller
- 8. Entrega camisetas logística
- 9.Adquisición y recargas de Extintores.
- 10. Socialización del Reglamento de Seguridad y Salud Industrial.
- 11. Elaboración del Manual de Seguridad.
- 12. Implementación de SART. (IESS)
- 13. Implemento "Pausas Activas".
- 14. Compra de Equipos de Protección (Mascarillas, Cinturones, Gafas, Botas de Acero).
- 15. Además en Talleres y bodega implementamos terapia de movimiento con el fin de motivar la circulación y activar los miembros del cuerpo.

En cuanto a capacitaciones y campañas hemos realizado lo siguiente:

- 1. Capacitación y Campaña de Higiene Ocupacional
- 2. Charla Motivacional Tu eres Único
- 3. Capacitación de Seguridad Personal
- 4. Charla y campaña sobre Alcoholismo
- 5. Capacitación Comité Paritario
- 6. Capacitación de Profesiogramas

PROYECCIONES

Se visualiza un año muy complicado para todas las empresas importadoras, con las nuevas normas de matriz productiva, nuestros principales clientes son importadores y no tendrán producto para vender, lo cual significa que no tendrán recursos para hacer promociones.

Con este sistema se reduce automáticamente el 40% de las ventas, pero estamos contando con el mismo personal de años que tenemos, al cual no podremos liquidar.

La empresa debe dar un giro completamente diferente si desea subsistir, posiblemente se tenga que reducir personal y hacer más artículos en Ecuador, aunque no sean competitivos en el mercado Latinoamericano

La empresa empezará a maquilar camisetas, bolsos sábanas directamente, para de esta manera tener el mejor precio del mercado y ser muy competitivos y poder recuperar ese 40%.

Estamos ya 25 años en la empresa y solo nos queda agradecer a DIOS, nuestro socio principal, que nunca nos desampara, y de estos tiempos hará los mejores.

Gracias a todos nuestros empleados que día a día hacen lo mejor para crecer juntos y a ustedes queridos socios por la confianza depositada en mi persona.

Atentamente,

Nazira Nader

Gerente