

**JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS,
 INFORME DE GERENCIA,
 PERIODO ENERO A DICIEMBRE 2013.**

Señores Accionistas,

Conforme a lo ordenado por la Ley de Compañías y Estatutos de la empresa, a continuación presento el informe de labores más importantes realizadas en el período 2013 como Gerente General.

- Producción - Ventas

En el transcurso del período, Enero - Diciembre del 2013, se logró comercializar un valor de USD 1,713.785,88 + ingresos por transporte de USD 9.620,00; y, otras rentas USD 1.151,78, dando un total USD 1.724.557,66 que comparados con los del ejercicio 2012 significa un decremento del 19,23 %, obteniéndose un resultado negativo de USD 19.495,82

El motivo de la disminución en las ventas fue el aumento del precio de las materias primas en alrededor del 8% y, con una decisión de los representantes del Directorio de Amador Arias de aumentar en el mismo porcentaje los precios de venta, decisión que significó tener un producto con precios superiores a los del mercado. Este incremento se dio en los meses de Febrero, Marzo, Abril, Mayo y Junio. Para los siguientes meses, nuevamente compramos la materia prima al precio anterior, logrando recuperar parte del mercado a finales del año, como lo demuestra el siguiente cuadro.

VENTAS - RESULTADOS PERIODO ENERO A DICIEMBRE 2013				
MESES	INGRESOS	EGRESOS	RESULTADOS MENSUALES	ACUMULADO
ENERO	249.671,42	229.737,86	19.933,56	19.933,56
FEBRERO	192.339,62	180.052,46	12.287,16	32.220,72
MARZO	143.154,00	144.640,53	-1.486,53	30.734,19
ABRIL	107.116,78	115.172,37	-8.055,59	22.678,60
MAYO	108.778,47	119.340,21	-10.461,74	12.216,86
JUNIO	144.733,52	148.936,54	-4.203,02	8.013,84
JULIO	137.541,99	145.916,69	-8.374,70	-360,86
AGOSTO	62.233,74	79.171,43	-16.937,69	-17.298,55
SEPTIEMBRE	71.182,85	95.948,76	-24.765,91	-42.064,46
OCTUBRE	113.777,19	110.299,27	3.477,92	-38.586,54
NOVIEMBRE	215.192,05	198.534,65	16.657,40	-21.929,14
DICIEMBRE	178.836,03	176.400,71	2.435,32	-19.495,82

La suspensión de entrega de materia prima por parte de CULTEX y el anuncio del cierre de operaciones de ACOSA, hizo que la gerencia tome la decisión de buscar y adquirir madera a otros proveedores e iniciar el proceso de elaborar KITS por cuenta propia. A estos proveedores se debió anticipar valores para que puedan comprar bosques y procesar en tablillas, tacos y listones.

Para este proceso se hicieron inversiones en maquinarias y equipos por un valor de USD 18.573,65, a más de otras que existían en el local DURAN - BOLICHE de propiedad del Sr. Miguel Salvador Luque.

Para elaborar los nuevos KITS se ocupó el local indicado sin ningún costo desde Agosto a Diciembre del 2013. A partir del mes de Enero se fijó un canon de arriendo mensual por un valor de USD 3.000,00 más IVA.

La única forma de obtener recursos para el nuevo proceso de producción (semicollaborados) fue así mismo con el no pago a nuestro principal proveedor ACOSA.

Esta decisión ayudó a obtener mejores resultados y a bajar las pérdidas acumuladas, conforme se puede observar en el cuadro.

También tengo que indicar, que a mediados del mes de agosto dejamos de facturar a la empresa Tropical Fruit, debido a la falta de pago según lo acordado, teniendo una cartera vencida de USD 128.636,27, la cual a la fecha no tenemos ningún pago, y hemos comenzado los trámites legales para la cancelación de la misma. Esto también significó la pérdida de producción y ventas de alrededor de 10.000 pallets mensuales.

La falta de pago de este cliente, incitó el no contar con recursos y disminución en el capital de trabajo, lo que hizo que no existieran los medios económicos para cancelar las cuentas por pagar especialmente al proveedor ACOSA.

• Económico - Financiero

La empresa al finalizar el período, presenta una pérdida de USD 19.495,82; y que sumados al no pago de la cuenta de Tropical Fruit, contribuyó para aumentar la falta de capital de operación.

Ha este faltante de capital, también sumamos las retenciones de IVA, por USD 180.244,50.

Por estas razones, la empresa ha debido apalancarse en los proveedores de materia prima: CULTEX y ACOSA, especialmente en este último no pudiendo cancelar las cuentas conforme a lo acordado (60 días), pues, como se puede apreciar, NORCHA está con una deuda atrasada de más de 180 días.

- Relaciones Obrero - Patronal

En el transcurso del periodo 2013, no se ha presentado ningún inconveniente con los señores trabajadores, por lo que en general se mantiene buenas relaciones obrero patronales.

- Propuesta de Capital de Trabajo

Es imprescindible aportar capital fresco a la empresa para poder seguir operando, ya sea por préstamo o aporte de capital, ya que los resultados de los tres meses últimos demuestran que el negocio es rentable, si seguimos comprando materia prima al precio normal de mercado. La decisión de aumentar el precio en la materia prima, hace que este periodo sea negativo, y complique el funcionamiento de la empresa.

Agradezco a los señores miembros del directorio, al Sr. Comisario y a mis colaboradores y a otras personas que me ayudaron para mejorar mi gestión y al de la empresa.

Atentamente,



Luis Fernando Mantano Palma
Gerente General.