



REINGENIERIA
ZIEBELL CÍA. LTDA.
DISTRIBUIDOR AUTORIZADO

Quito, a 15 de marzo de 2015

Señores Socios
Reingeniería Ziebell Cía. Ltda.
Ciudad.-

De mi consideración:

1.- Situación general.- Al terminar el año 2014, seguimos con un mercado contraído pero se ha mejorado la venta en monto. El negocio 'spot' de Kits2 equilibró la situación financiera por lo que resulta un balance parecido al del ejercicio fiscal 2013 con la diferencia que la deuda antigua del cliente Carlos Rivera por el paso del tiempo se puede descontar en el ejercicio 2014 de la provisión por cuentas incobrables y el saldo se descuenta de deterioro clientes, es decir afecta los resultados del ejercicio lo cual generó variación respecto del año anterior.

2.- Importaciones y otras inversiones.- La empresa ha mantenido un nivel base en importaciones que se mantiene con respecto a años anteriores

Se realizó la importación de productos de rotación (HERR#7 y #8, RION#9) por un total de \$110,000 y se proyecta pedidos para el ejercicio fiscal 2015 entre \$130,000 a \$160,000 (HERR#9 y RION#10 posiblemente #11). Se pidió una orden de prueba (en sustitución de SH) por aproximadamente \$60,000 (TIA#1 y MCY#1) para que llegue en el ejercicio 2015.

Se realizó una prueba con productos nuevos (FH#1) en Enero 2014 que resultó bastante positiva por lo que se volvió a pedir para el siguiente ejercicio (FH#2), ambos por \$17,000.

3.- Crédito y Juicio Ejecutivo.- La compañía está libre de deudas para financiar las importaciones de bienes de consumo y no contrajo deudas en el año 2014. Para mantener su liquidez afectada por el problema que viene desde el 2009 con el ex distribuidor Carlos Rivera, la empresa recibió un crédito blando de \$26,000 de su proveedor principal (inicialmente se acordó \$48,000 pero resultó que la liquidez está garantizada sin aumentarlo). Las condiciones de pago e interés están atados a la cobranza por vía judicial, tal como consta en el contrato que las partes suscribieron y que fue puesto en conocimiento de los socios. Sin embargo, como la cobranza judicial y extrajudicial se ve comprometida, se iniciará un pago de esta deuda en el ejercicio 2015. (Ver punto 8. Cobranza)

4.- Kits2.- Este año al igual que el 2013, se obtuvo un cliente para adquisición y venta de varios productos agrícolas en conjunto, los denominados "Kits2" para los cuales la Gerencia de Ventas realizó un extensivo trabajo de sourcing, armado y logística de entrega. Las ventas netas de Kits2 suman \$1,464.983,45 (Aprox 228,000 menos que las ventas de Kits1 del 2013), pero ya con la experiencia del año anterior, se optimizó varios aspectos —entre ellos la mano de obra— y la ganancia bordea los \$210,000. Este negocio 'spot' con probabilidad no se repetirá a futuro.

5.- Ventas.- Las ventas netas (menos devoluciones y descuentos) en el 2014 son casi idénticas a las del ejercicio anterior. En total, incluido Kits2, suman \$4,078,027.90. Si restamos el ingreso operacional de Kits2 \$1,464.983,45 resultan \$2,613.044.34 lo cual importa un incremento de casi \$244,000. (Ref. 2013: \$2'369,365.39 - :2012: \$2'181,544.17 - 2011: \$2'273,236.05 - 2010: \$2'553.605.83)

6.- Presupuesto para construcción.- El inmueble en el que funciona la empresa posiblemente sea prohibido para actividades industriales por estar en la vecindad del cuartel Epiclachima, en el cual es proyecto gubernamental construir Presidencia y un bloque de Ministerios. Por este motivo, se está considerando el traslado de la empresa a otro inmueble en el sector industrial de Turu, para lo cual Reingeniería deberá colaborar con la construcción de bodegas y nuevas instalaciones de oficina; ya se contrató al Arq. Patricio Falconi quien realizó un proyecto junto con sus asociados de CDV Arquitectura y presentó un presupuesto aproximado por \$240,000 que se comunicó oportunamente a socios pero que en junta se solicita se apruebe el presupuesto para Construcción.

7.- Publicidad y Entrenamiento.- La empresa realizó una inversión de alrededor de \$35,000 (ejercicios 2013: \$26,000 2012 y 2011: \$18,000) en publicidad. En capacitación del personal se invirtió alrededor de \$16,500 (ejercicio 2013: 20,000).-

8.- Trámites legales –cobranza cliente Carlos Rivera.- Del ejercicio 2009 quedaron cuentas sin cobrar del cliente Carlos Rivera por aprox \$95,000. En ese año se iniciaron 6 juicios ejecutivos, de los cuales están 5 ganados y dos en fase de ejecución. La reorganización y lentitud natural de la función judicial ha impedido que se concluya la fase de ejecución (resolución del error esencial alegado por el demandado). El juicio ejecutivo que lleva adelante el Banco del Pichincha respaldado por hipoteca continúa, mas no ha avanzado.

Por este juicio que tiene mejor garantía que la empresa y dado que la deuda del Sr. Rivera a favor del Banco eran originalmente \$aprox. 90,000 y actualmente asciende a \$150,000 según información del propio Banco, es posible que no se cobre la deuda. Sin embargo, se debe mantener los procesos activos. Para sobrellevar la brecha financiera que generó este problema se ha tomado un crédito (punto 3.- del presente informe).

Durante el año 2014 se realizó el avalúo técnico del inmueble del Sr. Rivera cuyo valor, según este documento, es de \$190,000 en realización. Se intentó varias estrategias de negociación; por un lado la venta del inmueble a un tercero por medio de una corredora, lo cual fue obstruido en gran parte por los mismos deudores así como a compra de la deuda al Banco que no quiere negociar valores sino cobrar el referido valor en su totalidad de \$150,000 (Junio 2014).

Según lo prescrito por la LORTI, el paso 5 años autoriza a descontar en el ejercicio 2014 el valor de la deuda de C. Rivera lo cual se procedió a realizar de la siguiente manera. El valor que se cruzó con la *Provisión de Cuentas Incobrables* fue de \$38,612.69. El saldo de \$48,785.01 se puede enviar a *Gasto Deterioro Clientes*, es decir afecta los resultados del ejercicio. Para no disminuir tanto los resultados del ejercicio 2014, se envió \$20,000 a Gasto Deterioro Clientes, lo cual deja un saldo para cruzar con la respectiva Provisión y Gasto \$28,785.01 en el ejercicio 2015 y afectar al balance de forma paolatina.

9.- Cobranza Imporbarsa y otros.- Imporbarsa, hasta aquí uno de los clientes principales en la ciudad de Guayaquil, quedó sin pagar sus obligaciones durante varios meses. Finalmente se gestionó un acuerdo con el Sr. Edgar Barros en Agosto 2014 por el cual se aceptó mercadería como parte de pago y se sigue vendiendo de forma moderada y con la condición que por cada pedido debe pagar un 50% adicional para saldar cuentas pendientes. Al final del ejercicio 2014,



REINGENIERIA
ZIEBELL CÍA. LTDA.
DISTRIBUIDOR AUTORIZADO

debe un valor aprox de \$52,000 que se espera reducir en un 50% hasta mitades del siguiente ejercicio. La deuda de los dos distribuidores principales se ha logrado manejar gracias a un refinanciamiento (MT) y escoger de los clientes (JA) manteniendo carteras no cubiertas menores a \$40,000 cada uno y, en total respectivamente: \$116,000 (MT) y \$79,000 (JA).

10.- Gestión financiera y Utilidades.- La gestión financiera en detalle de la Administración se puede apreciar en el balance entregado a los socios. Vale destacar:

a) El índice de liquidez es el mejor **2.10** con respecto a los últimos 5 años (1.94 2013 – 1.50 2012 – 1.83 2011 – 1.75 2010 – 1.63 2009 – 2.07 2008). La tendencia favorable, demuestra que por cada dólar de deuda que tiene la Empresa, esta tiene capacidad de pagar 2.10 veces.

b) La a capacidad de convertir en forma inmediata los activos corrientes en dinero en efectivo, ha mejorado a **1.61**. Por cada dólar que debe, la organización tiene la capacidad de pagar de forma inmediata 1.61 veces, y por lo tanto puede cancelar sus obligaciones a corto plazo (ref. 1.22 2013 – 0.94 2012 – 0.94 2011– 1.10 2010 – 0.90 2009 – 1.18 2008).

c) El plazo promedio para la recuperación de crédito es de de 36 días (frente a 2013: 20 días). Esta cifra es un promedio de recuperación entre ventas de contado y crédito hasta 90 días. Al igual que el año anterior, este índice se altera por la venta de Kits valor que fue cobrado de contado. Si no consideramos este valor en ventas, el índice arroja un promedio de **56 días**, que muestra ligera baja en eficiencia de cobranza pero sigue siendo mejor respecto de ejercicios anteriores. (ref. 2013: 51 días – 2012 66 días – 2011 69 días – 2010 72 días – 2009 63 días – 2008 63 días). La deuda de C. Rivera se mantiene insoluta pero no se la incluído en esta estadística, pues la desfigura.

d) La rotación del inventario se mantiene por la venta de kits: **10.77 veces** en el ejercicio 2014 con una rotación de inventario de cada 33 días. (ref: 9.64 2013 – 4.93 2012 – 4.93 2011 – 3.36 2010– 3.89 2009 – 5.45 2008 – 5.01 2007). El valor se ajustará alrededor de 4,5 nuevamente en el ejercicio que no se den los Kits.

e) Los índices de rentabilidad se han regenerado. La rentabilidad sobre ventas o margen neto de utilidad es de 3.96% y sobre activos 14.02%. Por tanto, por cada \$100 invertidos en activos, los socios ganan **\$14** con lo que se acerca al valor de \$15 en 2011 (Ref: 2013: 1.92% y sobre activos 14.59% 2012: sobre ventas 1.92% y sobre activos 4% 2011 sobre ventas 6.79% y sobre activos 15%. 2010 9.53% y sobre activos 16.41% – 2009 9.03% y 15.21%)

f) La rentabilidad sobre el patrimonio se manutuvo en 26.19%, es decir que por cada 100 dólares invertidos en el negocio, se ganan **\$26**. (Ref: 2013: 27.45% – 2012: 9% – 2011: \$30 – 2010 \$36 – 2009 \$36 – 2008 \$31 – 2007 \$26)

g) Los resultados de las operaciones han incrementado aprox. de \$170,000 (2013) a \$180,000 (2014). Sin embargo, por la deducción de \$20,000 de la cuenta de Carlos Rivera, la utilidad bruta es de **\$161,477.01**. (Ref: 2013: 170,101.86 – 2012 \$41,823.45 – 2011 \$186,241.55 –

2010 \$243,172.40) y la utilidad neta por repartir **\$106,961.98** es casi idéntica al ejercicio anterior: (Ref: 2013: \$106,184.90 - 2012 \$25,868.25 - 2011: \$114,264.61- 2010 \$147,207.02). Sugiero la repartición de las utilidades.

11.- Afiliación Gerente General.- Por Resolución del SRI No. NAC-DGECCGC14-00002 (12-Feb-2014, la afiliación del Gerente General (y de cualquier representante legal) deberá realizarse en el monto de su remuneración para que estos montos puedan ser registrados como gastos de la empresa. Con el fin de que egresos para Gerencia sean deducibles, se aprobó por parte de los Socios la afiliación al IESS del Gerente General. Se solicita aprobación de los socios para afiliar igualmente al Presidente por \$1,200 que puede ejercer la representación legal en ausencia del gerente General.

12.- Proyecciones y propuestas.- En general el 2014 marcó una mejora frente a 2013, por lo que se continúa con el trabajo sobre ejes de actuación sean:

a) Fuerza de ventas.- Una de las principales dificultades de la empresa es la disminución en ventas; para potenciar la fuerza de ventas se contrataron dos vendedores para zonas específicas lo que ha dado buenos resultados y se seguirá evaluando en el 2015.

b) Inversión en importaciones.- El ejercicio 2014 adquirió importaciones por aproximadamente \$200,000. No se requirió crédito para el efecto. Se realiza una baja frente a 2013 y 2012 que tuvieron sendas inversiones anuales \$245,000 /en mercadería. Se continuará manteniendo el stock; sin embargo, con el proyecto de construcción, va a ser difícil incrementar el valor de compras.

c) Publicidad, Marketing.- Desde el 2011 se viene trabajando con publicidad profesional con resultados aceptables.; la inversión en marketing y publicidad del 2014 sumó \$35,000, la mitad de 2013; sin embargo diseño y otras inversiones realizados en 2013 no fueron necesario repetirlos. Se continuará invirtiendo dado que ha resultado en mejora del ejercicio.

d) Revisión política de precios promociones.- Se realizó una revisión de precios y promociones de rigor por el incremento en sueldos y salarios (SBU \$340) más inflación.

Con estos resultados, metas y proyectos, la Administración se suscribe agradeciendo la confianza demostrada y hace votos por un trabajo arduo para mejorar resultados.

Muy atentamente,



Dra. Ina Alarcón Bach
Gerente General
Reingeniería Ziebell Cía. Ltda.
C.C. 170500246-5