

EMSERIMBA CIA. LTDA.

88248

**INFORME DE GERENCIA  
A LA JUNTA GENERAL ORDINARIA DE SOCIOS DEL  
13 DE ABRIL DEL 2012**

Señores socios, a continuación presento a consideración de ustedes el informe de labores de gerencia correspondiente al ejercicio económico del 2011.

Manejar EMSERIMBA Cía Ltda, enfoca ámbitos diversos el principal objetivo a sido poner énfasis en el campo comercial y reforzar este eje para lo cual, con las utilidades generadas en el anterior ejercicio y con autorización del Directorio se decide trabajar en la implementación del Show Room EMSERIMBA, con el afán de exhibir de manera diferente los productos y servicios que nuestros socios necesitan, además de incrementar el número de clientes volviéndonos comercialmente activos y competitivos en relación a los almacenes de la ciudad, pero marcando la diferencia al brindar asistencia técnica, visitas de campo y capacitaciones constantes en temas técnicos y de interés.

En el área Administrativa, podemos notar muy claramente el dinamismo del personal y el empoderamiento en sus cargos y responsabilidades, EMSERIMBA cuenta en la actualidad con un personal de planta listo para ejecutar sus actividades con completa facilidad, a esto se suma el empeño de habilitar el sistema contable y ajustarlo a nuestras necesidades, además de emprender en este periodo la implementación de las NIIFS, conjuntamente con eso el firme propósito de obtener utilidades que no procedan de venta de activos sino únicamente del giro natural del negocio, mantenimiento siempre el concepto de ahorro y preservación del capital.

En el segmento de líneas complementarias estas se han implementado de manera parcial entre estas contamos con: llantas, implementos de equipo de ordeño y cercado, y la introducción de líneas de nutrición vegetal con el desarrollo de las mismas efectuado por los técnicos de cada casa comercial.

En el área de servicios, al cerrar el 2011 continuamos con el convenio de análisis de suelo agua y foliares con el INIAP, sin descartar la posibilidad de efectuar nuevas alianzas con laboratorios externos y así brindar un mejor servicio, no solamente en el área agrícola sino también en pecuaria.



Continuando en el afán de dinamizar EMSERIMBA, en este periodo administrativo se ha concluido ya todo lo concerniente a la página web, sitio que puede ser visitado por los socios para encontrar novedades, clasificados y acceder a información social y comercial de EMSERIMBA y ASOPRAN, con el mismo propósito se han creado direcciones electrónicas para cada socio.

Conocedores de que para EMSERIMBA su mejor aliado es el socio fidelizado y queriendo brindarles más beneficios de los que encuentran en nuestros servicios, se ha creado la tarjeta SOCIOASOPRAN, la cual pretende brindar ciertos beneficios extras a nuestros miembros, en este 2011 se ha concretado beneficios con IMBAUTO y FERRINDUSTRIAL.

En la parte financiera se puede notar el dinamismo de recuperación de cartera al trabajar en equipo en conjuntamente en la misma además de la implementación de políticas claras de crédito, que no den posibilidad de distinta interpretación.

## I.-ANÁLISIS DE GESTIÓN

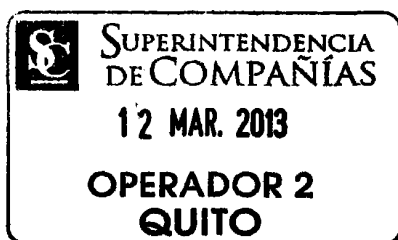
A continuación se analizan algunas las cuentas más influentes en el movimiento económico del 2011. El detalle de todas las cuentas será tratado en el punto de orden pertinente.

### Fertilizantes:

	2010	Realizado 2011	diferencia 2010-2011
Sacos (fertilizante)	35520.00	34943.00	-1.62
Fertilizantes	856835.08	1057858.68	23.46
Costos de ventas *	773274.04	966880.15	25.04
Diferencia	83561.04	90978.53	8.88
MARGEN / INVERSIÓN	10.81	9.41	-1.40

\* Incluye gastos de flete

El número de sacos vendidos en el 2010 es mayor al del 2011, pero los ingresos generados por los mismos incrementan debido al alza en costo del fertilizante y al volumen de sacos de enmiendas que constan en este rubro y que son de importante consideración.



**Otros agrícolas exentos IVA:**

	2010	Realizado 2011	diferencia 2010-2011	%
Ventas USD \$	28785.19	29711.19	926.00	3.22
Costo de ventas	22820.69	25845.10	3024.41	13.25
Diferencia	5964.50	3866.09	-2098.41	-35.18
MARGEN / INVERSION	26.14	14.96	-11.18	-11.18

Las ventas se incrementan, pero el costo que genera esta venta no deja un margen de ganancia sustancial, debido a que buscamos introducir la línea y dar un servicio para poder continuar con la gestión de desarrollo.

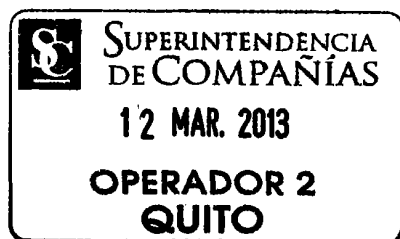
**Insumos pecuarios exentos IVA:**

	2010	Realizado 2011	diferencia 2010-2011	%
Ventas USD \$	66826.06	95568.96	28742.90	43.01
Costo de ventas	58367.20	80396.24	22029.04	37.74
Diferencia	8458.86	15172.72	6713.86	79.37
MARGEN OPERATIVO	12.66	15.88		3.22

El siguiente cuadro nos indica la participación de las cuentas principales de ventas en los ingresos totales.

	INGRESOS TOTALES	AGRICOLAS	PECUARIOS	VENTA ACTIVOS	OTROS
	1227394.18	1087569.87	122036.47	12055.78	5732.06
<b>2011%</b>	<b>100</b>	<b>88.61</b>	<b>9.94</b>	<b>0.98</b>	<b>0.47</b>

El porcentaje más representativo de ventas se centra en la línea agrícola, esta redujo un 9.13% con relación al 2010. Al igual que la venta de activos en un 0.16%, los pecuarios por su lado incrementaron en 1,41%



**Gastos:**

A continuación el detalle de la evolución de los principales gastos incurridos en la empresa y su comparativo entre 2010- 2011.

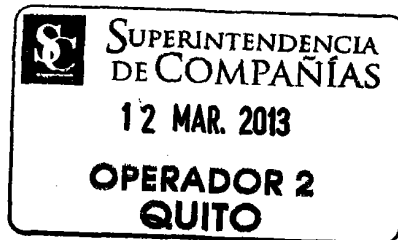
	2010	REALIZADO 2011	DIFERENCIA 2010-2011	DIFERENCIA %
Gastos operacionales	123010.36	98929.11	-24081.25	-19.58
Gastos administrativos	97277.72	89137.34	-8140.38	-8.37
de personal	53028.52	53884.10	855.58	1.61
Generales	40926.07	31336.01	-9590.06	-23.43
Gastos de ventas	25732.64	9791.77	-15940.87	-61.95
de personal	1163.9	151.09	-1012.81	-87.02
Mantenimiento maquinaria	16056.47	8595.32	-7461.15	-46.47

Las cuentas de reducen significativamente. A pesar de las inversiones de remodelación, construcción adecentamiento y decoración del Salón de Uso Múltiple, Show room, Baños y bodega.

**Resultados:**

	2009	2010	2011
Utilidades *	41280	10506	23644
Depreciacion Maquinaria	9361	8160	3786.90

\* antes de impuestos y reparto a empleados



## **II.- RELACIONES LABORALES**

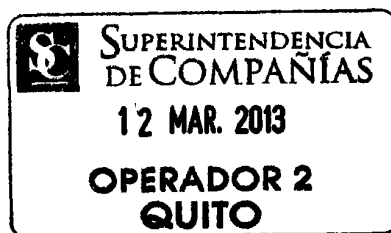
En este periodo 2011, las relaciones laborales han sido estables, más sin embargo hemos notado la necesidad de contratar un contador CPA de planta, estrategia que se pretende implementar a inicios del 2012, con el afán de poder actuar de la manera correcta frente a los cambios contables que se presentan en los siguientes meses.

## **III.- COBRANZAS**

El período de cobranza para el año 2011 fue de 53 días, incrementando significativamente debido principalmente a las negociaciones de descuentos en quincenas efectuados mediante las industrias lecheras con quienes tenemos este tipo de trato para sus proveedores como dato importante podemos citar la negociación de deudas de la administración pasada como es el caso de la recuperación de 10.000 USD correspondientes al St. Jorge Vaca, gestiones similares se encuentran en proceso con distintos deudores.

## **IV.- INDICADORES**

Adjunto se encuentra los indicadores respectivos de este periodo.



EMSERIMBA CIA LTDA

INDICES FINANCIEROS AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2011

Comparativo  
2010

INDICES DE LIQUIDEZ

$$\text{Liquidez Corriente} = \frac{\text{Activo Corriente}}{\text{Pasivo Corriente}}$$

Capacidad de las empresas para cancelar sus obligaciones a corto plazo. Mientras más alto es el coeficiente, más altas las posibilidades de efectuar pagos a corto plazo. Refleja además la cantidad de recursos líquidos.

$$\frac{357832.74}{18485.03} = 19.36 \quad 22.47$$

$$\text{Prueba Ácida} = \frac{\text{Activo Corriente} - \text{Inventarios}}{\text{Pasivo Corriente}}$$

También mide la capacidad de pago de la empresa a corto plazo pero sin necesidad de venta de inventarios.

$$\frac{285302.17}{18485.03} = 15.43 \quad 19.49$$

INDICES DE SOLVENCIA

$$\text{Endeudamiento del Activo} = \frac{\text{Pasivo Total}}{\text{Activo Total}}$$

Determina el nivel de autonomía financiera, un índice bajo indica un elevado grado de independencia frente a los acreedores.

$$\frac{79533.75}{402488.10} = 0.20 \quad 0.19$$

$$\text{Endeudamiento Patrimonial} = \frac{\text{Pasivo Total}}{\text{Patrimonio}}$$

Mide el grado de compromiso de los bienes de los propietarios (patrimonio) frente a los acreedores.

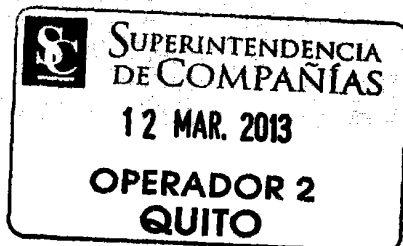
$$\frac{79533.75}{322954.35} = 0.25 \quad 0.24$$

$$\text{Endeudamiento del Activo Fijo} = \frac{\text{Patrimonio}}{\text{Activo Fijo Neto}}$$

Mide la cantidad de unidades monetarias en porcentaje, que se tiene de patrimonio por cada unidad invertida en activos fijos. Si es mayor al 100% significa que la empresa no se ha endeudado y existe remanente para otras inversiones.

$$\frac{322954.35}{23559.36} = 1370.81 \% \quad 970.66$$

1



Comparativo  
2010

$$\text{Apalancamiento} = \frac{\text{Activo Total}}{\text{Patrimonio}}$$

Determina el grado de apoyo, en porcentaje, de los recursos internos de la empresa sobre recursos de terceros.

<u>402488.10</u>	124.83 %	123.99
322954.35		

#### INDICES DE GESTIÓN

$$\text{Rotación de Cartera} = \frac{\text{Ventas Netas}}{\text{Cuentas por Cobrar}}$$

La cantidad de unidades monetarias vendidas en relación a las unidades monetarias invertidas en activos inmovilizados.

<u>1214189.46</u>	7.43	49 días	33
163422.24			

$$\text{Rotación del Activo Fijo} = \frac{\text{Ventas}}{\text{Activos Fijos}}$$

El número de veces que se utiliza el activo a un determinado nivel de ventas.

<u>1214189.46</u>	51.64	7 días	12
23559.36			

$$\text{Rotación de Ventas} = \frac{\text{Ventas}}{\text{Activo Total}}$$

Grado de liquidez de las cuentas acreedoras, un período prolongado puede afectar la liquidez de la empresa

<u>1214189.46</u>	3.02	121 días	145
402488.10			

$$\text{Período medio de cobranzas} = \frac{\text{Cuentas y Doc x cobrar}}{\text{Ventas Netas}}$$

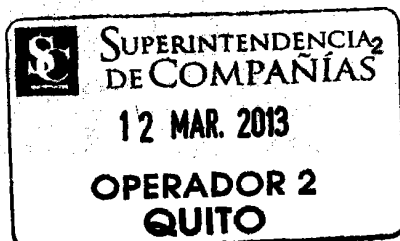
Mide la influencia de los gastos operacionales en la empresa.

<u>179800.01</u>	0.15	54 días	39
1214189.46			

$$\text{Impacto de Gastos} = \frac{\text{Gastos Administrativos y Ventas}}{\text{Ventas}}$$

Muestra la eficiencia, en porcentaje en el uso de los activos de la empresa.

<u>95011.88</u>	7.83 %	11.99
1214189.46		



Comparativo



2010

**INDICES DE RENTABILIDAD**

margen de ventas en función de su costo de ventas

**Rentabilidad Neta del Activo =**

Utilidad Neta

Activo Total

11017.67

2.74 %

2.58

402488.10

**Margen Bruto =**

Ventas Netas - costo de ventas

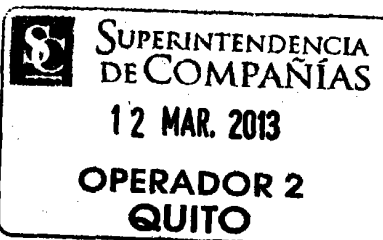
Ventas Netas

109368.77

9.01 %

11.87

1214189.46





## **V.- ACTIVIDADES PARA EL 2012.**

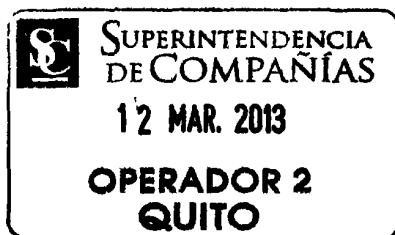
En el afán de convertir a EMSERIMBA en una empresa dinámica, organizada y reconocida se plantean las siguientes actividades para el periodo 2012.

### **o ASISTENCIA TÉCNICAS E INVESTIGACIÓN:**

- o Alianza estratégica con FLORALP, para atender a las nuevas asociaciones proveedoras de leche, y llegar a ellos con capacitaciones, productos y servicios tomando en cuenta temas de interés, establecidos y analizados previamente con el departamento de fomento ganadero, y así asegurar nuestra participación como proveedores del proyecto financiado por el BID.
- o Trabajo conjunto con el Centro Agrícola Cantonal de Ibarra y Urcuqui, llegando a ellos mediante charlas a las comunidades que conforman los mismos, haciéndoles conocer nuestra empresa, sus beneficios y proyectos.
- o Implementación de ensayos en las distintas áreas de injerencia, para probar la efectividad de los productos, nuevas variedades y generar replicas con beneficios productivos para socios y clientes.

### **o SOCIAL Y CULTURAL**

- o Una de las principales metas de este año es ayudar a ASOPRAN en su afán de conseguir un bien para esta organización.
- o Una vez finalizada la etapa de carnetización, en el ámbito social proponemos efectuar alianzas estratégicas con casas comerciales que brinden servicios distintos a los que ofrecemos con el afán de satisfacer las necesidades de nuestros socios y clientes.
- o Siendo los socios y la comunidad nuestra principal preocupación considero debemos trascender de los aspectos de netamente técnicos y comerciales e incursionar en un campo que es de nuestra competencia como es la CAPACITACION, transformar a EMSERIMBA conjuntamente con sus socios ejecutores como son ASOPRAN y el Centro Agrícola Cantonal, en una institución que brinde a sus actores capacitaciones constantes y de calidad podría



darnos no solamente un repunte social sino interesantes réditos económicos.

- o La organización de eventos culturales y comerciales muestran nuestro interés por socios y clientes, por tal razón propongo a ustedes la organización de un par de eventos que considero importantes:

- Juzgamiento de ganado.- mismo que consistiría en invitar a ganaderos reconocidos de la zona y sus ganados, para ser juzgados, comparar e intercambiar información genética entre ellos. Un evento pequeño pero importante, ya que estrecharía los lazos entre los socios.
- Exposición de animales: evento efectuado para la ciudadanía en general con animales curiosos que despierten interés y generen ingresos para Emserimba

Mi gratitud sincera y la invitación de continuar trabajando con el mismo afán de servicio al Directorio de Emserimba de manera especial al Ing. Roberto Moncayo y Sr. Salomón Amador, a mi equipo de trabajo a los socios y clientes.

Señores socios, queda a consideración de Ustedes el presente informe de Gerencia de EMSERIMBA CIA LTDA del ejercicio económico correspondiente al año 2011.

Ibarra, 13 de Abril del 2012.

  
Ing. Cinthya Castañeda  
**GÉRENTE GENERAL.**

