

EMSERIMBA CIA. LTDA.

**INFORME DE GERENCIA
A LA JUNTA GENERAL ORDINARIA DE SOCIOS DEL 4 DE
ABRIL DEL 2013**

Señores socios, pongo a consideración de ustedes el informe de labores de gerencia correspondiente al ejercicio económico del 2012.

Gerenciar, administrar, controlar, evaluar y en momentos rectificar son las actividades cotidianas de esta administración todo esto con el afán de servir, crecer y trascender.

Año a año los objetivos planteados han sido claros, a inicios del 2011 fueron modernizar y crecer para ello la implementación del show room como un espacio donde exponer todo lo que EMSERIMBA tiene a disposición de sus socios y clientes dejar de ser una bodega de fertilizante y convertirse en lo que sus siglas significan una EMPRESA DE SERVICIOS AGRICOLAS, al servicio de Imbabura; conseguido este; el 2012 vino cargado de nuevas expectativas no solo comerciales sino también administrativas las NIFF'S en el tema empresarial seria nuestro siguiente propósito sin descuidar la parte comercial que estuvo acompañada de la diversificación de las líneas, convenios con casas comerciales y el objetivo firme de que toda utilidad obtenida sea del giro del negocio.

La implementación de las Normas Internacionales Financieras, llevaron a otras decisiones, entre las que se pueden mencionar cambio de personal, repartición de acciones para constituirnos como Cía Ltda. Revisión de todas las cuentas tanto Activos, pasivos, patrimonio la corrección cambio y depuración de información previa la aprobación del directorio. Renegociación de deudas, cierre de fondos de inversión, Implementación del reglamento interno, elaboración de informe actuarial, actualizaciones en el sistema entre otras tantas.

En el tema trascender y dejar de servir únicamente a nuestros socios y de que la sociedad agrícola y ganadera del norte del país conozca de EMSERIMBA la compañía a sido auspiciante del SEMINARIO INTERNACIONAL DE AGRONEGOCIOS siempre con nuestro aliado DELCORP. Además de haber brindado sin costo alguno una charla de FINANZAS PARA NO FINANCIEROS.

Debemos reconocer que DELCORP a pasado por innumerables cambios en este 2012, lo cual causó serios impases entre esta empresa y nosotros, tema en el cual se han tomado los correctivos respectivos he incluso se ha incorporado una persona en el último trimestre del año mismo que trabajara según nuestros requerimientos y dará soluciones inmediatas a las necesidades de socios y clientes en el tema fertilizantes su calidad y precio.

EMSERIMBA, siempre está pendiente de dar a sus clientes lo mejor, de efectuar negociaciones en productos importantes para que ustedes se beneficien de excelentes precios; en este punto podemos recalcar, compra de sulfato de potasio a FERMAGRI, introducción del concentrado PEPA DE ALGODÓN a WINAVENA, financiamiento de LLANTAS para Tractores y maquinaria y otras líneas de interés.

A finales del 2012 y con la intención de lograr e incluso superar el presupuesto se genera como estrategia de ventas los DIAS LOCOS, mismos que reciben la acogida del proveedores y clientes superando toda expectativa y convirtiéndonos así en el primer almacén de insumos agropecuarios en realizar un evento de tal magnitud, tres días de descuentos y promociones de hasta el 30% menos en precios, acompañado de una rifa auspiciada or nuestros proveedores para premiar la fidelidad de nuestros clientes.

I.-ANÁLISIS DE GESTIÓN

A continuación se analizan algunas las cuentas más influentes en el movimiento económico del 2012. El detalle de todas las cuentas será tratado en el punto de orden pertinente.

Fertilizantes:

	2011	Realizado	diferencia
		2012	2011-2012
Sacos (fertilizante)	34943,00	32800	-6,13
Fertilizantes	1057858,68	1132984,37	7,10
Costos de ventas *	966880,15	1025434,48	6,06
Diferencia	90978,53	107549,89	18,21
MARGEN / INVERSIÓN	9,41	10,49	

* Incluye gastos de flete

La cantidad en sacos de fertilizante vendido es inferior en un 6% a el número del 2011 más sin embargo podemos observar que los ingresos por este rubro se incrementan en un 7%

porcentaje similar al de la reducción en número esto se debe al incremento en el costo del fertilizante en el último periodo, mismo que se a mantenido sin cambios bruscos durante el 2012.

Otros agrícolas exentos IVA:

	2011	Realizado	diferencia	%
		2012	2011-2012	
Ventas USD \$	29711,19	35379,23	5668,04	19,08
Costo de ventas	25845,10	30029,00	4183,90	16,19
Diferencia	3866,09	5350,23	1484,14	38,39
MARGEN / INVERSION	14,96	17,82	2,86	19,11

Dentro del rubro otros agrícolas exentos de IVA se encuentran, semillas, desinfectantes, pesticidas, mismos que muestran un incremento significativo de un 19% de un año a otro esto se debe a la diversificación de estas líneas y a la publicidad de las mismas.

Insumos pecuarios exentos IVA:

	2011	Realizado	diferencia	%
		2012	2011-2012	
Ventas USD \$	95568,96	167887,23	72318,27	75,67
Costo de ventas	80396,24	146617,08	66220,84	82,37
Diferencia	15172,72	21270,15	6097,43	40,19
MARGEN OPERATIVO	15,88	12,67		3,21

El incremento de esta línea es altamente significativo debido a la incorporación dentro de este rubro en el 2012 de la pepa de algodón principalmente.

Ingresos Totales

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

	INGRESOS TOTALES	AGRICOLAS	PECUARIOS	SERVICIOS	OTROS
	1394915,33	1168384,77	215023,70	4566,37	6940,49
%	100	83,76	15,41	0,33	0,50

Al comparar los ingresos del 2011 vs 2012 podemos observar claramente un incremento del 70% en otras líneas, lo cual es importante para EMSERIMBA al indicar crecimiento y diversificación.

Gastos:

A continuación el detalle de la evolución de los principales gastos incurridos en la empresa y su comparativo entre 2011- 2012.

	2011	REALIZADO	DIFERENCIA	DIFERENCIA
		2012	2011-2012	%
Gastos operacionales	1104820,70	1250772,34	145951,64	13,21
Gastos administrativos	89137,34	95066,58	5929,24	6,65
Gastos de ventas	9791,77	6287,55	-3504,22	-35,79

Resultados :

	2010	2011	2012
Utilidades *	10506	23644	38249,76

* antes de impuestos y reparto a empleados

La inclusión de nuevas líneas, la austeridad en el manejo y ciertas otras decisiones han permitido el incremento de las utilidades lo cual demuestra un incremento paulatino sin venta de activos y este año generado únicamente por el giro del negocio y como resultado de ventas y negociaciones exitosas permiten ver claramente la solides de EMSERIMBA.

II.- RELACIONES LABORALES

En este periodo 2012, Como indicaba al inicio, la implementación de NIFFS nos llevó a incorporar a nuestro equipo una nueva contadora titulada y capacitada en este tema, además de cambios en el área de secretaria, con el propósito de ir formando un equipo sólido consiente y comprometido.

III.- COBRANZAS

El período de cobranza para el año 2012, es de 84 días # que no indica la realidad de nuestras cuentas ya que en este número de días se contempla el retorno de dinero por descuentos en quincenas de leche, negocio asegurado debido a los convenios con NESTLE, FLORALP, y CARCHI pero que de una u otra manera afectan a los días de recuperación de cartera.

IV.- INDICADORES

Adjunto se encuentra los indicadores respectivos de este periodo

V.- ACTIVIDADES PARA EL 2013.

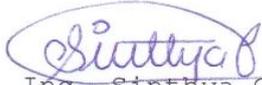
Tomando en cuenta que los objetivos planteados para los periodos 2011 y 2012 se han cumplido según lo esperado, las líneas se han diversificado, los socios fidelizado, las casas comerciales interactuado con nosotros para el avance de EMSERIMBA, considero centrar nuestros esfuerzos este año para trascender, crecer en clientes y servicios a partir de la publicidad y promoción para lo cual presento las siguientes actividades:

- * **LANZAMIENTOS-FERIAS y CAPACITACIONES:** eventos que se realizaran conjuntamente con las casas comerciales; EMSERIMBA plantea la implementación de un cronograma anual con fechas concretas para efectuar estos eventos dirigidos a todos los socios clientes y amigos de nuestra institución.
- * **TECNOLOGIA Y MAS:** es el firme propósito de este año poner funcional al 100% nuestra página web, misma que contara con actualizaciones y noticias, un carrito de compras y cotizaciones on-line; para una comunicación eficiente entre los socios y nosotros queremos asignar un correo electrónico dentro de el dominio asopran.org para así garantizar que la información llegue a ustedes oportunamente, además de ayudarles con la instalación de nuestro hooster en sus celulares y capacitación acerca del uso del mismo para que así ustedes tenga dentro de esta un espacio para agregar noticias y clasificados de interés.
- * **PUBLICACIONES:** nos comprometemos a presentar a ustedes informativos noticias y promociones de interés.
- * **PROMOCIONES:** efectuar alianzas con casas comerciales para efectuar días marca y obtener descuentos y promociones para beneficio del sector. Hacer de los días locos a finales del año una tradición siempre mejorada y novedosa.

Ideas grandes, traen riesgos grandes, mi sincero agradecimiento a los miembros del directorio por aceptar y apoyar mis ideas frescas pulirlas y mejorarlas, por permitirme seguir dando lo mejor de mi; mis conocimientos y ganas; a mi equipo de trabajo por empoderarse de sus labores; un agradecimiento especial al Ing. Roberto Moncayo, al Señor Salomón Amador, por ser más que jefes grandes amigos por estar siempre pendientes de EMSERIMBA y enseñarme con ejemplo la labor altruista y desinteresada a favor de un gremio. Reafirmando el compromiso de trabajo conjunto para lograr los objetivos de este nuevo periodo.

Señores socios, queda a consideración de Ustedes el presente informe de Gerencia de EMSERIMBA CIA LTDA del ejercicio económico correspondiente al año 2012.

Ibarra, 04 de Abril del 2013.



Ing. Sinthya Castañeda
GERENTE GENERAL.