

**INFORME DE GERENCIA ASAMBLEA GENERAL  
EMSERIMBA CIA. LTDA.**

Presento a consideración de ustedes el informe de labores de gerencia correspondiente al ejercicio económico del 2016.

Antes de iniciar con la presentación del mismo quiero informar a ustedes que la gerencia y la contabilidad de EMSERIMBA, entregó la información contable y tributaria para la elaboración del informe bajo NIIF'S al Ing. Fernando Valenzuela el día 3 de abril del presente, dicho informe es entregado por nuestro asesor el 25 de abril 2017; y con fecha 2 de mayo se entrega la misma al Eco. Carlos Dávila para la elaboración del Informe de Comisario; mismo que es entregado a la empresa con fecha miércoles 21 de junio del presente.

En los últimos años nuestro propósito ha sido crecer sin desatender a nuestros clientes, en la actualidad EMSERIMBA Cia.Ltda atiende al sector agropecuario de varios sitios del Ecuador ya no únicamente el del Norte del país, nuestras fronteras se han expandido gracias a alianzas con las Industrias Lecheras básicamente, y hemos podido notar que el éxito o fracaso del agro esta siempre regido por el cambio climático mismo que jugó un papel fundamental este 2016, ya que tuvimos épocas de verano y de invierno acentuadas. Además de las malas políticas públicas y el ambiente de incertidumbre por el que atravesó el país en el periodo previo a la elección de las autoridades gubernamentales.

La única forma de controlar parcialmente los fenómenos naturales y no perder nuestro **carácter comercial**, fue incorporar a las producciones planes de manejo eficientes para así evitar pérdidas por exceso de lluvias o sequía prolongada. Mismo que se basó en cuatro factores: *conocimiento, tecnología, inversión y nuevos sistemas de desarrollo productivo.*

- **Conocimiento:** podemos decir que es la pieza fundamental de la competitividad. En el 2016 comenzamos a entender que la tierra no es el bien más valioso, sino el conocimiento para saber qué y cómo producimos lo logramos gracias al apoyo de las casas comerciales que efectúan capacitaciones en las asociaciones que atendemos a través de las lecheras y también en el ingenio azucarero.
- **Tecnología:** es una herramienta clave para ser más competitivos. Nosotros a medida de nuestras posibilidades y la de nuestros clientes somos el canal conector entre los proveedores de estas tecnologías y los interesados esto se evidencia en las alianzas con DISMARKLUB distribuidor de paneles solares de alta calidad.

- Inversión: es importante invertir en recursos que nos vuelvan productivos por esta razón, el almacén cuenta con alternativas en tipo de insumo y costo del mismo para que el cliente no pare de fertilizar, fertirrigar, desparasitar, medicar; ya que de esta inversión depende su producción.
- Nuevos sistemas de desarrollo productivos: estos han funcionado en palma, en café y en banano. Se necesita de un engranaje de la cadena de valor para otro tipo de productos como el caso de alfalfa por este motivo EMSERIMBA junto con DELCORP han trabajado arduamente con MASTERCUBOX, apostando así a una nueva alternativa en nuestra zona.

En el tema **administrativo y financiero**, luego de analizar la sugerencia de incrementar el capital hechas por el Econ. Carlos Dávila COMISARIO y el Ing. Fernando Valenzuela ASESOR NIIF'S conjuntamente con las posibles amenazas y oportunidades que nos traería esta decisión; con fecha 21 de noviembre del 2016 el directorio aprueba el mismo y faculta a la gerencia para efectuar los trámites pertinentes. Mismo que se logra efectuar el 31 de diciembre del 2016 pasando de 2,000 dólares a USD 30.000 dólares.

Si bien EMSERIMBA es el brazo comercial de ASOPRAN este 2016 comenzamos un camino que determinaría la capacidad de estas dos entidades para auto sustentarse es así que en 31 de marzo de 2016 EMSERIMBA, liquida a la Sra. Vanessa Pijal SECRETARIA DE ASOPRAN y entrega la responsabilidad total de esta plaza a la asociación, algo parecido sucede con el Sr. Miguel Quelal conserje y mensajero en este caso al Centro Agrícola Cantonal de Ibarra, de la misma manera en el directorio del 10 de marzo del 2016, se hace un re cálculo de los gastos en común y se efectúan nuevos arreglos de pago más equilibrados para con EMSERIMBA; con el propósito de que al final de este 2016 podamos observar claramente cuan eficientes somos.

Estos cambios administrativos fueron nuestra prioridad este año incluyendo manejar adecuadamente los recursos y que este trabajo al final retorne utilidades a la empresa.

Nuevas medidas en el punto IVA

## I-ANÁLISIS DE GESTIÓN

A continuación analizaremos algunas cuentas que mas influenciaron en el movimiento económico del 2016. El detalle de todas las cuentas será tratado en el punto de orden pertinente.

Cuenta	2015	2016	%
Depositos	10.000	15.000	150%
Operación	5.000	8.000	160%
Saldo de 2015	15.000	23.000	153%

El comportamiento de la empresa en estos rubros de movimiento es un 153% con respecto al 2015, esto se debe a que se ha logrado aumentar el capital de la empresa.

#### Fertilizantes:

	2015	Realizado	Diferencia	%
		2016	2015-2016	
Sacos (fertilizante)	21.693	29.471	7.778,00	35,85
Ventas USD \$	<b>718.321,33</b>	<b>917.794,17</b>	199.472,84	27,77
Costos de ventas *	639.535,73	828.487,42	188.951,69	29,55
Diferencia	78.785,60	89.306,75	10.521,15	13,35
MARGEN / INVERSIÓN	12,32	10,78	(1,54)	(12,50)

\* Incluye gastos de flete

Este cuadro muestra el significativo incremento entre las ventas de fertilizante y el volumen de las mismas comparado con el 2015, el porcentaje de incremento promedio es de 30% en el rubro fertilizante se encuentran ya separadas las enmiendas que afectaban directamente el número de sacos vendidos ya que el requerimiento de estas es mucho más alto que el usado en una fertilización normal.

#### Otros agrícolas exentos IVA:

	2015	Realizado	Diferencia	%
		2016	2015-2016	
Ventas USD \$	<b>16.500,69</b>	<b>19.114,30</b>	2.613,61	15,84
Costo de ventas	<b>14.408,12</b>	17.067,80	2.659,68	18,46
Diferencia	2.092,57	2.046,50	(46,07)	(2,20)
MARGEN / INVERSIÓN	14,52	11,99	(2,53)	(17,44)

En este cuadro podemos observar otros ítems sin IVA y su comportamiento fuera del ítem más fuerte de esta cuenta que es fertilizante observando un incremento del 18,46% que es importante en esta cuenta que incluye ácidos de uso agrícola y enmiendas.

#### Insumos pecuarios exentos IVA:

	2015	Realizado	Diferencia	%
		2016	2015-2016	
Ventas USD \$	<b>122.716,43</b>	<b>192.283,17</b>	69.566,74	56,69
Costo de ventas	108.785,62	170.397,68	61.612,06	56,64
Diferencia	13.930,81	21.885,49	7.954,68	57,10
MARGEN OPERATIVO	11,35	11,38	0,03	0,26

El comportamiento de la venta de estos artículos ha incrementado en un 56% con relación al 2015. Esto se debe a que hemos diversificado las líneas que forman parte de

este rubro, además nos hemos esforzado por mantener los precios este año a pesar de la fluctuación del mercado observamos que el margen permanece en 11,30.

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

	INGRESOS TOTALES	AGRICOLAS	PECUARIOS	VENTA ACTIVOS	OTROS
	1.195.691,88	936.908,47	192.283,17	-	66.500,24
%	100	78,36	16,08	0,00	5,56

La dependencia de la cuenta agrícolas sigue siendo alta si bien paso de 80% en el 2015 a 78% en el 2016, es la que tiene menor margen, pero la de mayor rotación.

#### Gastos:

A continuación el detalle de la evolución gastos operacionales incurridos en la empresa y su comparativo entre 2015 y 2016

	2015	Realizado	Diferencia	DIFERENCIA
		2016	2015-2016	%
Gastos operacionales	112.779,44	106.855,60	(5.923,84)	(5,25)
Gastos administrativos	108.674,01	102.175,52	(6.498,49)	(5,98)

Dentro de los gastos operacionales existe una disminución del 5,25% respecto del periodo anterior. En los gastos administrativos se debe principalmente a la reducción de la nomina y en los operacionales a una restructuración en la responsabilidad de pagos compartida con ASOPRAN.

#### Resultados:

	2014	2015	2016
Utilidades *	6286	-7512	16.996

\* antes de impuestos y reparto a empleados

\* Se calcula que el 48,4% de las utilidades operativas se destinan para pagar al estado (23% impuesto a la renta), los trabajadores (15% utilidades) y reserva legal (10%), el 0,4% a

patente municipal y un valor pequeño similar correspondiente a la contribución de la Superintendencia de Compañías.

## II.- RELACIONES LABORALES

Las relaciones con los funcionarios de la empresa se mantuvieron cordiales y estables. EMSERIMBA se encuentra analizando la reorganización del personal con el propósito de contratar una persona que se encargue de más funciones que las actuales en el cargo de bodega.

## III.- COBRANZAS

El período de cobranza se ha incrementado a 84,59 días, en el 2015 fue de 83,05 días, la razón principal es el convenio de ventas a seis quincenas con las tres industrias lácteas, además de la tendencia de buenos clientes a demorar sus pagos. No hay un deterioro en la calidad de la cartera ni riesgo de iliquidez. A los clientes que demoran sus pagos se les cobran intereses, no hay clientes nuevos de riesgo, es mas se ha procedido a convenios de pago con cuentas problema en la administración anterior.

## IV.- INDICADORES

**Período de cobranza:** El período que la empresa se demora en cobrar sus cuentas es de 84,59 días para el total de sus cuentas, considerando que los plazos máximos a los clientes son de 60 días y el de los proveedores de 45 días promedio.

$$\begin{aligned}\text{Período de cobranza} &= C \times C * 360 / \text{total ventas} \\ &= (280.950,17) * 360 / 1.195.691,88 \\ &= 84,59 \text{ días}\end{aligned}$$

**Rotación del inventario:** Este indicador muestra que la rotación de los insumos para la venta está en 16,18 días y para fertilizantes en 17,32 días.

$$\begin{aligned}\text{Rotación del inventario} &= \text{costo de ventas/inventario} \\ \text{Total} &= 1.051.787,71 / 65.015,09 \\ &= 16,18 \text{ días} \\ \text{Fertilizantes} &= 833.337,98 / 48.118,94 \\ &= 17,32 \text{ días}\end{aligned}$$



