

EMSERIMBA CIA. LTDA.**INFORME DE GERENCIA
A LA JUNTA GENERAL DE SOCIOS DEL 27 DE ABRIL DEL
2007.**

Señores socios, a continuación presento a consideración de ustedes el informe de labores de la administración correspondiente al ejercicio económico del 2006.

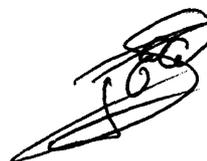
Durante el año pasado se presentaron, como ya es costumbre en nuestro país, las conocidas variables macroeconómicas y políticas que, añadidas a la inestabilidad climática y a una permanente tendencia alcista de los precios internacionales de los fertilizantes, sea por los altos precios del transporte y petróleo o por la gran demanda internacional, afectaron el desarrollo del sector agrícola y por lo tanto el desempeño de EMSERIMBA. Sin embargo el desarrollo de la línea de fertilizantes tuvo un significativo incremento, tanto que nos convertimos en el primer distribuidor del país en venta de abonos especiales. La búsqueda de nuevos clientes, la fidelidad de los antiguos y la política de manejar precios muy competitivos dieron frutos. Es importante anotar que este incremento en ventas produjo reacciones en la competencia y por lo tanto bajó el margen de este rubro.

No fue así con la maquinaria de alquiler que continuó decreciendo como en años anteriores, las causas, conocidas por todos, fueron la competencia informal, la obsolescencia de la maquinaria y la ineficacia de los operadores. Solamente tres tractores obtuvieron alguna utilidad de los 9 que se encontraban operando.

En la línea de insumos varios se comenzó a trabajar con una industria fabricante de desinfectantes para ganadería y se continuó con la venta de pepa de algodón, insumo que para el 2007 será muy difícil de conseguir puesto que se lo está destinando a la industria aceitera. En la línea de medicamentos y pesticidas solamente se buscó terminar con el inventario existente producto del pago parcial de una deuda. La venta de semillas fue altamente irregular a causa de la escasez de semilla de alfalfa principalmente.

Un rubro que merece especial mención es el de capacitación, se realizaron dos eventos: el congreso internacional de cuyicultura, realizado en enero del 2006 y el curso de fertilización y manejo de pastizales en septiembre y octubre, fueron sin lugar a dudas un éxito, no solo en lo económico sino en lo técnico y organizativo.

Varias razones influyeron en el incremento de la pérdida estimada para el 2006: la decisión del directorio de terminar con el servicio de mecanización y despedir a los operadores, la regularización de inventarios dados de baja y la eliminación de las cuentas incobrables hasta el 2002.



I.-ANÁLISIS DE GESTIÓN

A continuación analizaremos algunas cuentas que mas influenciaron en el movimiento económico del 2006. El detalle de todas las cuentas será tratado en el punto de orden pertinente.

Fertilizantes: (no incluye pepa de algodón)

	Presupuesto	Realizado	diferencia
Ventas sacos	27.984	33.721	+17%
Ventas \$	480.318	555.373	+13.5%
Costo de ventas	431.563	524.082*	+17.65%
* Se ha incluido para efectos de claridad el gasto en fletes y estibaje.			
Margen /inversión	10.15%	5.63%	-4.52%

Insumos:

	Presupuesto	Realizado	diferencia
Ventas	33.008	38.175	13.53%
Costo de ventas	28.200	32.583	13.45%
Margen Operativo	4.808	5.592	14.02%

II.- RELACIONES LABORALES

Entre los objetivos propuestos para el 2006 estuvo el de hacer mas transparente el sistema de pagos a operadores de maquinaria. A pesar de los ajustes realizados en el valor de las moto horas en años anteriores, la empresa no tuvo un verdadero control sobre la eficiencia de servicio por parte de los operadores.

La política adoptada por el directorio, como ya se lo dijo, fue la de terminar con el servicio, llegando al despido intempestivo de todos los operadores.

Se contrató, para San Lorenzo un operador bajo el sistema de contrato por horas, que libera de cargas patronales a la empresa en caso de que se prescinda de sus servicios.

El juicio por despido intempestivo continúa su trámite, lo lleva el Doctor Edison Espinosa. A la presente fecha existe ya una sentencia, la misma que será



nuevamente apelada, pues en ella se considera que no se han cancelado los sobre sueldos (décimo tercero y cuarto), lo positivo es que se dictaminó la no existencia de despido intempestivo.

En cuanto a las relaciones con el personal administrativo, considero que existen mejores alternativas para reducir los altos costos que la reducción de personal, en el caso concreto del jefe de maquinaria se ha llegado a un acuerdo de compartir el sueldo con la compañía NEOQUIM, nuestra proveedora de desinfectantes.

Con la finalidad de obtener mayor eficiencia en los procesos de ventas y contables, a partir de enero se inició con un nuevo sistema integrado de contabilidad.

III.- COBRANZAS

A partir de enero del 2007 se contrató a una empresa para que se haga cargo de las cobranzas de aquellas cuentas de difícil recuperación.

En el caso del juicio por abuso en el uso de los fondos de inversión por el Señor Alberto Enríquez Cevallos, a la fecha se inició la instrucción fiscal y se solicitó la declaración el señor Enríquez.

El período de cobranzas durante el 2006 reflejó una disminución de 15 días en relación al 2005 (de 75 a 60 días)

IV.- INDICADORES

Rotación del inventario = costo de ventas/inventario

	2005	2006
Total	= 19,3 días = 18,6 veces	16,5 días 21,8 veces

Este indicador muestra que los inventarios rotaron cada 16,5 días mejorando a lo realizado en el 2005 en 2,8 días, cifras que indican una alta rotación.

V.- ACTIVIDADES PARA EL 2007.

- Insistir en el trabajo conjunto con pasteurizadoras e instituciones y empresas afines, con la finalidad de que EMSERIMBA provea de insumos a sus clientes.
- Se diversificarán las actividades mediante el incremento de sus líneas agrícolas y pecuarias buscando proveedores nuevos en el mercado que compartan las políticas de EMSERIMBA en cuanto a calidad, precios, volúmenes, exclusividad y relaciones a largo plazo.

- La realización de cursos de capacitación, seminarios, talleres y ferias, todo esto en conjunto con ASOPRAN.

- Se continuará intentando vender los activos improductivos, tal como lo autorizó el directorio, algunos de ellos con exagerados valores en inventario, otras en desuso o con altos costos de mantenimiento.

EMSERIMBA ha tenido éxito en el desarrollo de sus negocios por su gran poder de negociación ante sus proveedores, por ser los únicos en el norte (DELDORP) y por la liquidez que posee. Esto nos ha permitido ofertar productos a mejores precios; lamentablemente el crecer ha provocado la reacción de la competencia, obligándonos a disminuir márgenes. La tendencia del mercado es hacia el incremento en el precio de fertilizantes, este fenómeno más los ofrecimientos políticos de entrega de abonos a precios subvencionados, creará inestabilidad en el mercado, haciendo que la diversificación de productos y la apertura de almacenes en otras ciudades, no sea una alternativa sino una imperiosa obligación.

Mi gratitud al Ing. Roberto Moncayo, al Señor Salomón Amador y a los Señores directores por su asistencia, colaboración y apertura permanente, esto a facilitado las labores en la empresa.

Señores socios, queda a consideración de Ustedes el presente informe de administración de EMSERIMBA CIA LTDA del ejercicio económico correspondiente al año 2006.

Ibarra, 27 marzo del 2007.


Pablo Escudero A.
GERENTE GENERAL.

COMISIÓN TENDENCIA
DE COMPAÑÍAS
TENTANILLA ÚNICA EMPRESARIAL
I B A R R A
Sr. Ernesto Herrera

EMSERIMBA CIA. LTDA.
EMPRESA DE SERVICIOS
AGRICOLAS DE IMBABURA