

EMSERIMBA CIA. LTDA.

INFORME DE GERENCIA
A LA JUNTA GENERAL ORDINARIA DE SOCIOS DEL
25 DE MARZO DEL 2008.

Señores socios, a continuación presento a consideración de ustedes el informe de labores de gerencia correspondiente al ejercicio económico del 2007.

El año pasado se inició en nuestro país un fenómeno que, de acuerdo a analistas internacionales, será la norma en adelante sin que se prevean cambios en el futuro inmediato: la escalada en los precios internacionales de los fertilizantes e insumos en general, pues por todos es conocido el incremento de la demanda de estos en las economías emergentes jaladas por el boom presentado en la producción de biocombustibles y el requerimiento de mayor cantidad de alimentos por parte de estas mismas economías. Si a este evento le añadimos los altos precios del petróleo -que afecta al costo de transporte y al precio de la urea- y a fenómenos naturales que afectaron la producción de potasio, tenemos como resultado incrementos en el precio de hasta el 100% como fue el caso del DAP y del 50 al 70 % para nitrogenados y potásicos respectivamente.

Es verdad que el incremento en el precio de los cereales debería impulsar el cultivo durante el 2008, pero también es cierto que la capacidad adquisitiva del agricultor no ha mejorado impidiendo que este adquiera los volúmenes adecuados de fertilizante para sus cultivos. Igual cosa sucede con los ganaderos, importante sector de clientes de EMSERIMBA, pues sus costos de producción se han elevado por el incremento de los salarios, de los precios de concentrados y fertilizantes, de nuevos impuestos, sin posibilidad de compensar estos vía incremento en el precio de la leche, ya que su precio se encuentra congelado por disposición del gobierno.

Los factores mencionados, añadidos a la política del gobierno de importar y vender, a través de Banco de Fomento, fertilizantes con precios subsidiados, afectaron y afectarán más en el futuro la actividad de nuestra empresa.

El efecto inmediato del incremento en el precio de los fertilizantes además de la lógica disminución de ventas, fue el aumento en la utilización de capital de trabajo en fertilizantes y una disminución porcentual en el margen de venta, tendencia que se acentuará en el 2008. Recordemos que por política de la empresa y por competitividad, los márgenes deben ser lo mas bajos posible y no pueden ser elevados porcentualmente en función de la inversión realizada.

La tendencia mencionada en el párrafo anterior se vio compensada con la oportunidad de adquirir -al Ministerio de Agricultura- fertilizantes del convenio 2KR durante los meses de septiembre, octubre y noviembre, con el resultado notorio de un incremento en ventas durante el último trimestre del 2007. Para



concretar este negocio se utilizaron los fondos que se tenían invertidos en el Banco internacional.

Resulta interesante realizar el siguiente análisis puntual:

Capital de trabajo inicialmente utilizado:	\$ 62.177,47
Compras totales 2KR	\$169.292,08
Período del negocio (días) primera compra, última venta	110,00
Veces que giro la inversión inicial	2,72
Total sacos adquiridos	9406,00
Total ventas	\$196.822,20
Utilidad bruta	\$ 27.530,12
Margen (%) sobre inversión inicial	44,28

Además del beneficio económico que dejó esta negociación se obtuvieron otros: atención preferente a socios de ASOPRAN e incremento del número de clientes de 350 a 680.

Este análisis demuestra la importancia de mantener la liquidez de la empresa y sobre todo de disponibilidad inmediata de fondos pues debido a las políticas gubernamentales no se puede asegurar o planificar la realización de estos negocios.

Dentro del proceso de regularización de actividades y reducción de costos resuelto por el Directorio se liquidó al personal operativo y se continuó con la venta de activos, quedando en inventarios un tractor, la cosechadora de maíz Jumil, dos cosechadoras Massey Ferguson, cuatro trilladoras Yanmar e implementos menores.

Se continuó e incremento la venta de desinfectantes, se inició como prueba, la venta de insumos para la agricultura y ganadería. Ha sido difícil encontrar un importador o casa comercial que nos provea de artículos con precios que nos permitan atender de manera adecuada a nuestros socios y clientes. Además no consideré conveniente incrementar este rubro por la inversión necesaria, la gran cantidad de inventario requerida y su lenta rotación. Se mantuvo el servicio de venta de pepa de algodón en menores cantidades debido a la escasez de este producto y se incrementó el de semillas para la ganadería.

Con fondos de EMSERIMBA se realizó con éxito y en conjunto con ASOPRAN, la feria agropecuaria que si bien dejó alguna utilidad, sirvió más para posicionar a las dos instituciones entre autoridades, proveedores, socios, clientes y medios de comunicación.

En noviembre se realizó un nuevo curso de capacitación para ganaderos y en el mismo mes se concedió el crédito de \$24.917,11 al Centro Agrícola de Ibarra, crédito aprobado en asamblea y cumpliendo con las garantías, plazos y tasas acordadas.

I.-ANÁLISIS DE GESTIÓN

A continuación analizaremos algunas cuentas que mas influenciaron en el movimiento económico del 2007. El detalle de todas las cuentas será tratado en el punto de orden pertinente.

Fertilizantes:

	2006	Presupuesto 2007	Realizado 2007	diferencia 2006-2007
Ventas sacos	33.721	32.000	42.263	+20,2%
Ventas \$	555.373	585.600	858.262	+35.3%
Costo/ventas	524.082*	550.470*	804.620*	+34.9%
Margen/inversión	6,0%	6.4%	6.7%	+0.7%

* Incluidos gastos en fletes y estibaje.

Se cumplieron las metas comparando tanto lo realizado con el 2006 cuanto lo presupuestado para el 2007 y se mejoró el margen operativo.

Insumos:

	2006	Presupuesto 2007	Realizado 2007	diferencia 2006-2007
Ventas	38.175	84.646	52.732	+27,6%
Costo de ventas	32.583	75.640	44.983	+27,6%
Margen Operativo	17,2%	11,9%	17,2%	0,0%

Mejoraron las ventas en relación al 2006, sin embargo se cumplió en 62,3% el presupuesto debido principalmente a la disminución en la cantidad de pepa de algodón vendida y a las limitaciones mencionadas en lo referente a pesticidas y medicamentos.

El siguiente cuadro nos indica la relación del total de ingresos con las cuentas principales de ventas.

	Ingresos totales	Fertilizantes	Insumos	Activos
	\$1.016.902	\$858.262	\$52.732	\$48.072
%	100	84,4	5,2	4,7

EMSERIMBA tiene una alta dependencia en la venta de fertilizante que si bien es cierto es la que menor margen da, también lo es que es la de mayor rotación (26,2 veces y 13,7 días sobre el inventario). Demuestra este cuadro también el riesgo que, por los efectos de precio y competencia del gobierno, tiene en la actualidad la empresa.

Gastos:

A continuación el detalle de la evolución de los principales gastos incurridos en la empresa y su comparativo entre 2006 y 2007.

	2006	Realizado 2007	Diferencia 2006-2007
Gastos administrativos	84.938	78.928	-7,6%
De personal	44.322	48.725	+9,0%
Generales	40.616	30.203	-34,5%
Gastos de ventas	38.975	47.858	+18,6%
De personal	4.877	14.005	+65,2%
Generales	34.098	33.853	-0,7%

Los gastos administrativos de personal se elevan principalmente por las liquidaciones realizadas durante el 2007 (\$4.700)

Los administrativos generales bajan por diferente asignación de cuentas (gastos bancarios \$ 2.037, depreciaciones \$4.880), no deducibles \$5.141.

Los gastos de ventas de personal se incrementan por las indemnizaciones (\$6,570) y sueldos (\$2.507).

Resultados:

	2006	2007
Utilidades*	-27.565,10	33.483,28
Depreciación maquinaria	4.879,26	18.613,14

* Antes de impuestos y reparto a empleados

Las utilidades son producto de la venta de activos mas no del giro del negocio.

Cabe anotar que los altos niveles de depreciaciones de activos improductivos afectaron al resultado y se convirtieron en colchón tributario.

El incremento en las depreciaciones en el 2007 se debe a que a partir de ese año y con autorización del SRI se hicieron linealmente y no por moto/horas

II.- RELACIONES LABORALES

En cumplimiento a las disposiciones del Directorio y con la finalidad de mejorar la eficiencia de la empresa se liquidó al personal operativo, ante la renuncia de la Ing Comercial Aracely Proaño, se acordó continuar con su colaboración como profesional independiente sin relación de dependencia laboral. El costo para EMSERIMBA de este proceso fue de \$10.966,28.

III.- COBRANZAS

Se continuó con el proceso de juicio en contra del Señor Carlos Ortiz, lográndose sentencia favorable, al momento el señor Iván Ortiz, encargado del cobro de estos valores, está realizando las investigaciones para ubicarlo. En el resto de casos a él entregados se culminó con el pago correspondiente.

En el caso del juicio por abuso en el uso de los fondos de inversión por parte del Señor Alberto Enríquez Cevallos (\$8.479,20 mas intereses y costos judiciales) , iniciado en el 2006 y encargado al Doctor Edgar Merlo, se llegó en el mes de diciembre a un arreglo ante el juez Penal de la causa, con autorización del Directorio, en el cual EMSERIMBA reconoció la existencia de sueldos no cobrados por el Señor Enríquez durante su administración (\$5.642,92), por la diferencia (\$4.264,00) entregó acciones de IANCEM a valor nominal mas las utilidades que estas generen. Se regularizaron inmediatamente todos los actos ante la Inspectoría del Trabajo y en IANCEM. Las cuentas contables se regularizaron en el mes de enero del presente año por un compromiso con el Señor Enríquez de canjear las acciones por dinero en efectivo.

Otros casos de menor cuantía se encuentran encargados al Doctor Edison Espinosa sin que en el 2007 se hayan realizado recaudaciones. A la fecha se hizo un nuevo análisis de antigüedad y documentación de las deudas para proceder con el cobro de aquellas que lo ameriten

El período de cobranzas durante el 2007 reflejó nuevamente una disminución, esta vez de 18 días en relación al 2006 (de 61 a 43 días)

IV.- INDICADORES

Rotación del inventario = costo de ventas/inventario

	2005	2006	2007
Total =	19,3 días 18,6 veces	16,5 días 21,8 veces	20,3 días 17,7 veces

Este indicador muestra que los inventarios rotaron cada 20,3 días disminuyendo a lo realizado en el 2006 en 3,8 días debido principalmente a la tendencia cada vez mayor de los clientes a comprar al máximo plazo de 30 días.

V.- ACTIVIDADES PARA EL 2008.

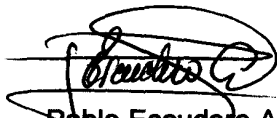
- Continuar con el cuidadoso manejo financiero de EMSERIMBA, especialmente su liquidez que ha permitido reaccionar rápida y oportunamente ante anuncios de incremento de precios y adquisiciones de oportunidad.

- Continuar con la misma línea de preocupación y atención tanto al cliente externo cuanto al interno
- Reducir al máximo los gastos administrativos o hacerlos mas efectivos canalizando parte de ellos hacia ventas.
- 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.

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 2007.

Ibarra, 25 marzo del 2008.


Pablo Escudero A.
GERENTE GENERAL.

 SUPERINTENDENCIA
DE COMPAÑIAS
VENTANILLA UNICA EMPRESARIA
I B A R R A
Sr. Ernesto Herrera