

Informe de Gerencia 2015

Estimados Accionistas:

A fin de cumplir con las obligaciones que establece la Ley y los Estatutos de la Compañía, me es grato someter a su consideración el presente informe, a través del cual puedo compartir con ustedes los acontecimientos más importantes que influyeron en la operación de MISTER GENES, durante el año 2015

1. ASPECTOS GENERALES

Entorno Económico Nacional:

La economía ecuatoriana entró técnicamente en recesión debido al decrecimiento constante durante más de dos trimestres, logrando apenas un 0,3% de crecimiento al finalizar el 2015.

El déficit en el presupuesto del estado originado por la reducción de los precios internacionales de petróleo, que generó el retraso en el pago a los proveedores del gobierno en la mayoría de los sectores económicos que a la vez también generó un déficit en la balanza comercial por lo que el Gobierno tomó ciertas medidas a las importaciones como:

- Cupos máximos para la importación de productos de los sectores comercial e industrial.
- Restricción a la importación de ciertos productos
- Establecimiento de salvaguardias a las importaciones.

Estos factores originaron una desaceleración en el crecimiento de la economía, agravados aún más por las reformas tributarias y laborales que han generado una disminución de nuestras operaciones, lenta rotación de inventarios y retraso en la recuperación de la cartera así como disminución del margen.

2.-Aspectos Operacionales.- Ante las amenazas de posibles restricciones a las importaciones nos vimos obligados a realizar importaciones superiores a la necesidad incrementando el inventario en comparación con el año 2014 en 63%, sobre todo de productos de origen Chino y Francés.

| MISTERGENES S.A. | | | | | | |
|--|---------------|---------------|---------------|---------------|-----------------|----------------|
| Resultados Comparativos 2014-201 | | | | | | |
| | 2014 | % | 2015 | %Partic | Variación | % |
| Ventas | 145.596 | 100,00% | 183.873 | 100,00% | \$ 38.277 | 26,29% |
| Costo de ventas | 63.014 | 43,28% | 70.894 | 38,56% | \$ 7.880 | 12,50% |
| Utilidad Bruta | 82.582 | 56,72% | 112.979 | 61,44% | \$ 30.397 | 36,81% |
| Total Gastos Operac. de Venta | 28.509 | 19,58% | 34.096 | 18,54% | \$ 5.587 | 19,60% |
| Total Gastos Operac. de Administración | 62.407 | 42,86% | 80.040 | 43,53% | \$ 17.633 | 28,25% |
| Gastos Operac. Financieros | 558 | 0,38% | 610 | 0,33% | \$ 52 | 9,32% |
| RESULTADO NETO OPERACIONAL | -8.892 | 62,83% | -1.767 | 62,41% | \$ 7.125 | -80,13% |

NOTA : las cifras anteriores no consideran centavos

En el cuadro precedente podemos establecer que hubo incremento en ventas equivalente al 26,29%; así como el costo de la mercadería se incrementó e 12,5%; esto obligo a incrementar la utilidad bruta en 36,81%.

Los Gastos de ventas se incrementaron en 19,6%; así también el incremento de los gastos administrativos en 28,25%.

3.Ventas Comparativas 2014 vs 2015 por línea de negocio

| | VENTAS 2014 VS 2015 | | | | VARIACION | |
|--------------------------|---------------------|----------------|--------|----------------|-----------|-------------|
| | UND | VAL | UND | VAL | UND | VALORES |
| CORDONES ELECTRICOS | 2,188 | 46,657 | 1,763 | 38,388 | 81% | 82% |
| ACCESORIOS | 14,382 | 37,460 | 22,507 | 58,042 | 156% | 155% |
| Implementos INSEMINACION | 347 | 3,455 | 123 | 1,490 | 35% | 43% |
| NITROGENO | 18,246 | 38,314 | 21,091 | 47,562 | 116% | 124% |
| CERCAS ELCTRICAS | 50 | 13,134 | 46 | 9,442 | 92% | 72% |
| APEROS CABALLOS | 95 | 2,332 | 491 | 15,994 | 517% | 686% |
| OTRAS LINEAS | | 4,244 | | 12,955 | | |
| VENTA TOTAL | | 145,596 | | 183,873 | | 126% |

Cordones Eléctricos.- Se genera una reducción del 18% de ventas por desabastecimiento.

Cercas Eléctricas.- La reducción de esta línea si es un problema de cercas eléctricas más económicas incluidas las de Colombia.

El resto de categorías hay una importante mejora en relación al 2014.

4.- Proveedores

Este año iniciamos la comercialización de apero de caballos de la línea Lacme de Francia.

Los resultados son buenos aunque desenfocan el objetivo principal de la compañía.

5.- Personal

Este año se contrató vendedores a tiempo parcial, con presupuesto ventas con un contrato de 1/8 de tiempo más las comisiones correspondientes.

6.-Resultados

Este año gracias a los ingresos no operacionales se genera una pequeña utilidad de US\$2.493 antes de la participación de trabajadores, impuestos y reserva legal La utilidad para accionista es de US\$ 880 que representa el 30,62% menos que el 2014

7.- Destino de utilidades

La gerencia recomienda la capitalización del 100% de utilidades

Aprovecho para agradecer el apoyo brindado este año.

Saludos



José Ivan Galtegos Chiriboga
Gerente General.