

INFORME ANUAL DE GERENCIA Y DIRECTORIO

AÑO 2014

A LA

JUNTA GENERAL ORDINARIA DE SOCIOS

DE

COMPAÑÍA ANDINA DE COMERCIO

CONSUMA CIA. LTDA.

SEÑORES ACCIONISTAS

En cumplimiento de lo establecido en la constitución de la compañía y reforma de estatutos, la Gerencia General de CONSUMA CIA. LTDA. presenta a consideración el Informe de Labores correspondientes al ejercicio 2014, el cual resume las principales actividades desarrolladas, análisis comparativos y programas futuros.

CAPITULO I

IMPORTACIONES

Durante el año 2014 debimos enfrentar una serie de regulaciones gubernamentales, entre otras la RESOLUCION 116 DEL COMEX, que restringe la importación de productos a través de obstáculos técnicos de comercio, esta resolución dispone que para nuestras partidas arancelarias de productos NUBY se establezca la obligatoriedad de presentar certificados de conformidad con la calidad que se norman a través del RTE INEN 065 (1R), reglamento que dentro del año 2014 fue reformado en 5 ocasiones, tomamos contacto con nuestro proveedor en CHINA para obtener este certificado de calidad, sin embargo las actividades realizadas hasta el término de este año no han podido concluir con la autorización de importación requerida para una mínima cantidad de producto que hemos tomado como prueba para la aplicación de la normativa nueva.

Dentro de estas regulaciones no se estableció dentro del año 2014 con certeza el inicio de la restricción para la partida arancelaria que utilizamos en las importaciones de GUANDY, razón por la que se organizó las importaciones en 3 bloques importantes de ingreso de producto, uno en marzo otro en agosto y el último en octubre, esta organización permitió que no tengamos problemas de inventario en esta línea.

También entró en vigencia durante este año el Reglamento de Etiquetado Semáforo para los productos alimenticios procesados, para cumplir con esta disposición se coloca en cada unidad de venta un adhesivo con el semáforo e información adicional que sea necesario en cada caso, este trabajo lo realiza el personal de bodega en forma manual.

La estrategia de venta de la Gerencia sigue enfocada en afianzar las marcas con clientes actuales tanto distribuidores como mayoristas; y como eje de crecimiento el desarrollo del canal de autoservicios.

CAPITULO II

ORGANIZACION

En lo relacionado con el personal, debido a las condiciones gubernamentales que no han impuesto debimos terminar la relación laboral con 3 mercaderista, 2 en la ciudad de Guayaquil y una en Quito, esto lo hicimos a través de la figura de DESPIDO INTEMPESTIVO, también tuvimos el pedido de desahucio de una vendedora en Quito, y la renuncia de otra en el área administrativa, terminando con un número total de empleados en 22 personas.

CAPITULO III

1. RESULTADOS

Las ventas del año 2014 tuvieron un decrecimiento del 4.25% frente a las del año 2013, el valor neto de Ventas es de 2'933.507; en tanto que el costo de ventas es 1'621.882 que representa el 55.29% del total de ventas netas en el año; los gastos de Ventas y Administración suman un total de 1'065.820 que representa el 36.33%, el Gasto Financiero por 71.317 representa el 2.43% y la operación de Otros Ingresos menos Otros Gastos es de

0,00 equivalente al 0.00% dando un resultado antes de Participación de Empleados e Impuesto a la Renta de 132.977 equivalente al 4,53%.

Se realiza la liquidación respectiva de la utilidad quedando de la siguiente manera:
Participación Empleados por el 15% refleja un monto de 19.947; el 22% de Impuesto a la Renta por un monto de 33.766 y la provisión para Reserva Legal por un valor de 3.963; quedando a disposición de los Accionistas un valor de 75.302.

Nuestros balances los certifica la aplicación de Auditoría Externa realizada por la firma MIG GUERRA & ASOCIADOS, que emitió su opinión sobre nuestros balances.

En lo referido a la Recuperación de cartera esta tiene una rotación promedio de 89 días, este factor se ve afectado directamente por la extensión en los tiempos de pago que se toman algunos clientes.

Durante el año 2014 se realizó una baja de inventario y su respectiva entrega a la Gestora Ambiental reconocido en el Municipio del Distrito Metropolitano de Quito por un monto total de 8.140,00

2. INDICES FINANCIEROS:

Índices Financieros	Desglose Formula	2013	2014
Liquidez			
Razón Circulante	$(\text{Activo Corriente}) / (\text{Pasivo Corriente})$	2,22	2,62
Prueba del Acido	$(\text{Activo Corriente} - \text{Inventarios}) / (\text{Pasivo Corriente})$	1,81	1,58
Apalancamiento			
Razón de deuda capital	$(\text{Total Pasivos}) / (\text{Capital Suscrito})$	3,04	3,89
Razón de deuda total a activos totales	$(\text{Total Pasivos}) / (\text{Total Activos})$	0,79	0,68
Cobertura			
Razón de cobertura de intereses	$(\text{Utilidad antes de Intereses e Impuestos}) / (\text{Intereses Financieros})$	8,55	13,51
Actividad			
Periodo de cobro promedio	$365 / ((\text{Ventas Netas}) / (\text{Cuentas por Cobrar}))$	99,48	89,14
Rotación del inventario en días	$365 / ((\text{Costo de Ventas}) / (\text{Inventarios}))$	49,16	125,96
Rotación de los activos totales	$(\text{Ventas Netas}) / (\text{Total Activos})$	1,78	1,72
Rentabilidad			
Margen de utilidad bruta	$((\text{Ventas Netas}) - (\text{Costo de Ventas})) / (\text{Ventas Netas})$	39,26%	44,88%
Margen de utilidad neta	$((\text{Ventas Netas}) - (\text{Costo de Ventas}) - (\text{Gastos Operativos}) - (\text{Gastos Administrativos})) / (\text{Ventas Netas})$	3,15%	7,45%
Rendimiento sobre la inversión	$(\text{Utilidad Neta}) / (\text{Total Activos})$	3,55%	4,73%
Rendimiento sobre capital	$(\text{Utilidad Neta}) / (\text{Capital Suscrito})$	15,46%	20,13%

CAPITULO IV

ANALISIS Y PRESENTACION DE LOS PLANES A FUTURO

El Gobierno Nacional se encuentra aplicando una política de restricciones a las importaciones, con la finalidad de mejorar la balanza comercial, que por ahora continua desequilibrada debido a la falta de producción nacional, estas medidas afectan directamente a nuestro portafolio de productos, hemos tomado contacto con las autoridades gubernamentales para encaminar los acuerdos que nos permitan continuar con la importación de nuestros productos, sin embargo el tiempo que tome cristalizar estos acuerdos es aún indeterminado.

Además, en la medida de lo posible, mantener el nivel de gasto administrativo. En cuanto al gasto financiero mantener los niveles más bajos posibles.

Atentamente,



Luis Eduardo Ballesteros
GERENTE GENERAL