

Guayaquil, 30 de Junio del 2010

Señores

**ACCIONISTAS DE
MIALMSA MIRNA ALMACENES S.A.**
Ciudad.-

Señores Accionistas:

De acuerdo a lo establecido en la Ley de Compañías y a lo estipulado en los Estatutos Sociales de la nuestra empresa, pongo a vuestra consideración el informe anual de labores de esta Gerencia por el ejercicio económico correspondiente al año 2.009.

MIALMSA S.A. fue constituida en el año 2008 , en la ciudad de Guayaquil, su objetivo principal es la venta por mayor y menor de artículos de bazar en general.

Esta Gerencia previo análisis estadísticos de las ventas proyectadas para este periodo, comprobó que nuestras líneas productos, tienen aceptación en el mercado, por lo que sus metas y objetivos se centraron principalmente en el incremento de sus ventas, por supuesto optimizando todas las áreas de la empresa.

A continuación detallo de una manera general lo que esta Administración consideró importante y que ha realizado en las diferentes áreas de Administración y Ventas, así como también en la parte de las relaciones laborales y el entorno legal de la empresa.

ASPECTOS ADMINISTRATIVOS, LABORALES Y LEGALES.

En la parte Administrativa, se mantienen los Controles Internos, que hacen posible un eficiente flujo de los ingresos y egresos que nos permiten cumplir oportunamente con nuestras obligaciones.

Se adquirieron equipos computarizados y sistemas de información gerencial para tener una administración moderna y ágil.

Se acondicionaron diferentes áreas de la empresa para optimizar las operaciones, especialmente en bodega para agilizar despachos.

Las relaciones laborales se han desarrollado de manera normal y existe un ambiente de cordialidad entre patrono y trabajadores, hemos cumplido con todas las disposiciones legales pertinentes a pagos oportunos y obligaciones contractuales, en lo que tiene que ver con el ejercicio 2.009. Se ha cumplido con IESS y SEIN 2010

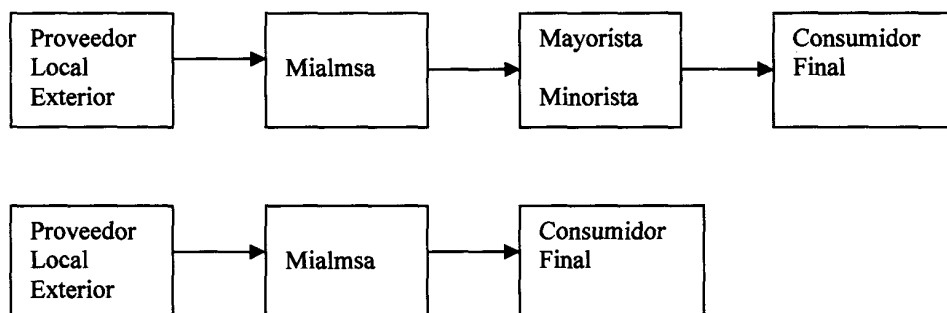
ASPECTOS OPERATIVOS DE PRODUCCION

Durante el ejercicio económico del 2009, la empresa puso especial cuidado en el mantenimiento de sus instalaciones. Se planificó el almacenaje de la mercadería y las órdenes de entrega con el fin de cumplir con un ágil despacho a sus clientes.

Así mismo se planifico el abastecimiento de mercadería para no perder la continuidad y cumplir con las necesidades de los clientes.

ASPECTOS OPERATIVOS DE VENTAS

La Comercialización de nuestros productos se realiza mediante venta directa al consumidor final y venta a mayoristas o minoristas.



La Política de los precios de los productos es establecida por la empresa, previo el análisis de costos, existen Lista de Precio para los Mayoristas, Minorista, y el Precio de Venta al Público (PVP).

Las Ventas, comparando el periodo 2008, tomando en cuenta solo los 4 últimos meses del año de presencia en el mercado y las mediadas del gobierno nos muestran un crecimiento paulatino que concluyen con los dos últimos meses del año con un incremento en las ventas bastante considerable.

ASPECTOS FINANCIEROS Y RESULTADO DE OPERACIONES.

El Año de 2009, se lo podría considerar como el ejercicio económico con los datos de un año calendario para los análisis comparativos posteriores de los Estados de situación de la Empresa.

El Ejercicio Económico de 2009, reflejan los siguientes Datos

VENTAS NETAS	\$844.797,36
COSTO DE VENTAS	\$660.546,82
UTILIDAD BRUTA	\$181.207,88
UTILIDAD EN OPERACION	\$3.042,66

El Costo de Venta en relación a las ventas es de 78.19%

La Utilidad Bruta en relación a las ventas es de 21.45 %

De conformidad con el estado de resultados la compañía ha obtenido una utilidad de \$3.042,66 , de la cual por mandato de la ley debe destinarse el 15 % (esto es \$698.58 a los trabajadores; así mismo por mandato de la ley.

Los Pasivos que reflejan los Balances de la Empresa, principalmente Cuentas por Pagar: a Corto Plazo y Largo Plazo corresponden en su mayor parte a entregas efectuadas por los accionistas y que tienen como contrapartidas a todas las inversiones efectuadas para el inicio de la parte operativo de la Empresa.

RECOMENDACIONES

Para el año 2010 nos hemos propuesto incrementar los volúmenes de ventas para lo cual estamos empeñados en optimizar todos los recursos y seguir manteniendo los estándares de calidad que nos caracteriza, tomando en cuenta que nuestro Capital Humano es la base fundamental para el crecimiento de la empresa.

Seria importante avanzar con más agilidad en la idea de introducimos en el mercado con nuevas líneas de productos.

Esta Gerencia agradece a los Accionista por la confianza depositada, manifestándoles que todas y cada una de las resoluciones emanadas por ellos han sido llevadas a cabo.

Atentamente.


ING. BORIS IVAN GUAYCHA MACAS
GERENTE GENERAL

