INFORME DE GERENCIA
CORRESPONDIENTE AL EJERCICIO ECONOMICO 2009

Señores Accionistas:

Me permito poner a su conocimiento el detalle de las gestiones realizadas en el ejercicio del 2009, que constituye un año realmente especial en el funcionamiento de nuestra compañía.

Con el apoyo de la empresa Interoc S.A., hemos venido trabajando y ofreciendo en el mercado local los productos que nos asignaron inicialmente.

Ventajas y desventajas.-

La comercialización de los productos de Interoc, nos han permitido hacernos conocer en el mercado y obtener nuevas relaciones de comercialización.

La importación de Cápsulas al Vacío que realizamos de la vecina república de Colombia, para el año 2009, tuvo muchos inconvenientes, por la situación que se presentó entre los Presidentes de las dos Repúblicas, lo que permitió que el CAE tomara muchas restricciones para los productos colombianos, aumentó el arancel e hicieron un control demasiado estricto.

Comercialización.-

Durante el ejercicio 2009, hemos comprado a Interoc, como distribuidores autorizados, apenas la cantidad de $ 7.835.53 dólares, que representa un promedio mensual de $ 652.96 mensual. Realmente es un porcentaje bastante bajo debido especialmente a que subieron la mayoría de los precios y el mercado estaba saturado de mercadería. Además debo manifestar con todo pesar, que en Quito apareció otra compañía que entrega los mismos productos de Interoc a un precio bastante inferior llegando a ofrecer casi a todos nuestros clientes, lo que constituye un verdadero obstáculo para nosotros que somos una empresa pequeñita en comparación con ellos.

Debido a estas circunstancias y tratando de buscar algo para comercializar, en este ejercicio incursionamos en la compra venta de libros, producto exento del

Iva, llegamos a comprar $ 42.680,oo dólares a la empresa Unilibros. Esta comercialización no fue del todo exitosa por cuanto la utilidad Bruta es apenas del 2% , valor que sirvió para ayudar a pagar los gasto de los servicios básicos.

La importación de Colombia de Cápsulas de Gelatina al Vacío, también tuvo problemas; únicamente se pudo traer un monto total de $ 8.396.60 que representa un promedio mensual de $ 699.71 Porcentaje muy bajo, debido a que un cliente de Guayaquil nos devolvió 500.000 cápsulas porque se rompían al momento de realizar el sellado. Se hizo el reclamo respectivo a Farmacápsulas y luego de muchos inconvenientes aceptaron devolver el producto; previamente debía ser incinerado. Esta gestión representó para nosotros una pérdida considerable por cuanto el producto se volvió a importar y pagar nuevamente aranceles y todos los gastos adicionales que requiere el traer la mercadería.

Otro inconveniente que se presentó en la comercialización de Cápsulas fue: cuando Química Ariston nos devuelve un cartón de cápsulas que había llegado mezclado en dos medidas diferentes y tenían inconvenientes porque la máquina de llenado los rechazaba. Realizado el reclamo, Farmacápsulas envió a una persona a que verificara el inconveniente y, luego de sortear varios problemas deciden enviar el cartón de cápsulas objeto del reclamo.

Al hacerlo, incluyen en una importación que estábamos realizando, sin hacer constar en la factura que ese cartón era únicamente reposición. Esto ocasionó que la mercadería fuera incautada y el caso enviado a la Fiscalía y posteriormente al Juzgado Vigésimo de lo Penal, acusados de defraudar al fisco. Luego de casi cuatro meses se pudo solucionar el problema previo al pago de multas y la demostración por medio de un abogado que el cartón solo era reposición.

En lo relativo a las Ventas Netas, podemos manifestar que alcanzamos en el ejercicio 2009 a un valor neto de $ 70.931.93 Dólares, que representa un promedio mensual de: $ 5.910.99 que refleja claramente un porcentaje muy aceptable de ventas.

Resultados de Gestión.-

$$\frac{\text{Activo Corriente } 9.37856}{\text{Pasivo Corriente } 6.638.97} = 1.41$$

Representa que tenemos un aceptable respaldo para cubrir cada dólar del pasivo, nos indica que la compañía mantienes algo de solvencia. .

Los gastos Administrativos, Gastos por Servicios, Gastos de Ventas y Gastos de Financiación suman $ 11.142.44 dólares que representa un promedio mensual de gastos de $ 928.53 que es el valor bajo pero aceptable.

Perspectivas.-

El cambiar de productos, permite que necesitemos la ayuda de todos los socios para seguir en esta nueva actividad, especialmente con la importación de Cápsulas, debemos tratar de conseguir nuevos clientes tanto en Quito como en las otras provincias, bastante difícil pero no imposible.

Esperamos que para el 2010 la situación cambie favorablemente, especialmente la situación política con Colombia y que el monto de las importaciones pueda subir exitosamente, aspecto que estamos comprometidos diariamente.

Hemos reducido todos los gastos, no tenemos empleados, no pagamos arriendo, solo los servicios básicos como luz, agua, teléfono y gasolina para la movilización y algunos pequeños gastos indispensables.

No quisiera terminar este informe sin antes manifestar que la importación de Cápsulas debemos mantenerlo y, también los Productos de Interoc, los mismos que esperamos que bajen algo los precios para poder comercializar en mayor cantidad.

No olvidemos que el próximo año 2010 es bastante complicado para el Ecuador porque vemos que todas las actividades tienen un receso considerable y también tenemos actualmente un desempleo creciente, incremento constante de precios en los productos de la canasta básica que influyen enormemente en la comercialización.

Quito, a 30 de Marzo del 2010

Atentamente,

Max E. Vinueza C.
Gerente General