

## INFORME DE GERENCIA CORRESPONDIENTE AL EJERCICIO ECONOMICO 2010

### Señores Accionistas:

Ante todo debo pedir mil disculpas por el retraso en la terminación del ejercicio contable correspondiente al año 2010, esto se debe a que el señor contador tuvo muchos problemas porque estuvo desde febrero de este año fuera del país por trabajos relacionados con la empresa donde trabaja, posteriormente a su regreso y por falta de tiempo renunció a nuestra empresa, sin haber realizado la respectiva contabilidad.

Fue necesario buscar un nuevo contador, el mismo que fue bastante demorado por cuanto la mayoría estaban realizando cierres de ejercicio, por un lado y, por otro, el costo era muy elevado; sin embargo a comienzos de Junio se pudo contratar a la señorita Erika Jami, quien colaboró eficientemente realizando el cierre del ejercicio contable del 2010 y se pudo presentar al SRI aunque con retraso.

Entrando en materia, debo manifestar que hemos continuado comercializando los productos de Interoc S.A. los mismos que han disminuido notablemente debido al incremento en sus precios y a la competencia.

A partir de Julio del 2010, tuvimos una relación comercial con la empresa Umco – Ramiter S.A. para la comercialización de sus productos como intermediarios en las provincias de Manabí, Esmeraldas y Los Rios. Estuvimos trabajando con el Jefe de ventas señor Marco Bolaños quien nos guió y nos puso en contacto con algunos clientes de las indicadas provincias. Tuvimos que experimentar nuevas experiencias y nuevos retos pues era necesario viajar todas las semanas, con los riesgos que implican transportar mercadería por las carreteras sin mayor seguridad, sin mucha experiencia y con poco o nada de conocimiento en estos menesteres.

### Efectos de Comercialización.-

Durante el ejercicio de 2010, hemos comprado a Interoc S.A. como distribuidores autorizados la cantidad de 7.844,38 dólares que representa un promedio mensual de 653.69, cantidad similar con el ejercicio 2009, realmente es un porcentaje bastante bajo debido a que se ha perdido varios clientes que por el precio no han vuelto a solicitar mercadería, estamos trabajando constantemente para poder recuperarlos.

En la relación comercial con Umco – Ramiter que se experimentó a partir del mes de Julio se ha comprado los siguientes valores:

Ramiter	42.256.55
Umco	6.353.08
Tomebamba	5.206.07
Corpmunab	<u>1.012.25</u>
Suman:	54.827.95

SUPERINTENDENTE  
DE COMPANIAS

10 OCT. 2011  
OPERADOR 16  
CUSTO

Con un promedio para los 6 meses de comercialización de \$ 9.137.99 muy satisfactorio para el inicio en un campo completamente desconocido, aunque no fue rentable que digamos por cuanto, se tenía de pagar transporte, combustibles, alimentación, peajes, etc., comisión por participación en ventas al señor Bolaños, que fue la persona que nos guiaba constantemente, es decir, teníamos muchos egresos y solo nos reconocían el 12 % de comisión en las compras brutas, por otro lado, tuvimos varias pérdidas ya sean por robos o por pérdidas en la carretera, de todas maneras, se pudo cubrir los gastos sin mayores inconvenientes.

Dicha relación solo fue por los 6 meses detallados por cuanto la empresa Umco – Ramiter creó su propia red de distribución y descartó por completo a los distribuidores a partir de enero del 2011. Fue una bonita experiencia vivida en el último semestre del ejercicio contable.

En la importación de Cápsulas de Gelatina al Vacío podemos decir: en el ejercicio del 2010 hemos importado la cantidad de \$ 14.464,25 dólares que nos da un promedio mensual de \$ 1.205.35, porcentaje bastante aceptable ya que en relación al ejercicio del 2009 se ha incrementado en un 72 % que representa que nuestros clientes han confiado en nosotros y seguimos cubriendo el mercado con mayor celeridad. Debo manifestar que también Colombia subió los precios, pero los clientes han aceptado sin mayor inconveniente.

En lo relativo al total de ventas netas, podemos manifestar que se ha llagado en el ejercicio 2010 a la cantidad de \$ 94.727.29 dólares, que representa un promedio mensual de \$ 7.893,94 que refleja un incremento del 33.5 % con relación al ejercicio 2009

#### **Resultados de Gestión:**

$$\frac{\text{Activo corriente } 37.170.09}{\text{Pasivo corriente } 29.502.81} = 1.26$$

Representa que tenemos un aceptable respaldo para cubrir cada dólar del pasivo, indica que sí tenemos solvencia en nuestra compañía.

En lo que se relaciona con los Gastos administrativos, Gastos por servicios, Gastos de ventas y Gastos de financiación que suman \$ 19.281.10 dólares representa un promedio mensual de \$ 1.606.76 que es un valor aceptable y demuestra que se los realiza con prudencia y veracidad sin exagerar en los gastos.

#### **Perspectivas gerenciales.-**

Es recomendable seguir con la importación de Cápsulas al Vacío que representa un rubro importante que nos ayuda a mantener la compañía vigente y esperamos, ampliar nuestra gamma de clientes para las provincias, trabajo que estamos haciendo constantemente con buenos resultados.

La compra venta de productos de Interoc, es otro rubro importante para la compañía que aunque la utilidad es pequeña no deja de ser importante. Si en verdad los precios han

SUPERINTENDENCIA  
DE COMPAÑIAS

10 OCT. 2011

OPERADOR 16

SANTO

subido y muchos clientes se han pasado a la competencia, algo nos queda para seguir sobreviviendo.

Fue lamentable el tener que terminar la relación con Umco – Ramiter, pero luego de conversar constantemente con Marco Bolaños, Vendedor eficiente que colaboró con nosotros en el último semestre del ejercicio, nos ha manifestado que ya encontraremos otros productos que podamos comercializar en el ejercicio 2011, espero que esto se haga realidad ya que tengo confianza que podemos experimentar en otros productos en el próximo ejercicio.

Como ustedes muy bien lo conocen, en relación a los gastos, la compañía no tiene empleados con relación de dependencia, no pagamos arriendo, solo debemos cubrir los gastos básicos como luz, agua, teléfono, combustibles, y la bonificación en ventas que son los rubros mas representativos del presente ejercicio.

Al terminar el presente informe debo manifestar que debemos mantener la relación y venta de los productos de Interoc y la Importación de Cápsulas, que aunque es pequeña la utilidad se logra satisfactoriamente cubrir con los gastos básicos, son los rubros más importantes y que nos han permitido mantenernos en el mercado.

No olvidemos que para próximo año 2011 es bastante complicado para el Ecuador en general porque vemos que todas las actividades comerciales tienen un receso considerable, existe un incremento constante en los precios de los productos y la canasta básica también ha tenido un incremento constante y progresivo, todo esto influye enormemente en la comercialización del los productos.

Espero que el presente informe, satisfaga los intereses de nuestra compañía y que el próximo ejercicio tenga algo importante que conversar con ustedes.

Quito, 30 de Junio del 2011

Atentamente,

  
Max E. Vinuesa C.  
Gerente General

COMISIÓN DE SUPERINTENDENCIA  
DE COMPAÑIA  
10 OCT. 2011  
OPERADOR 16