

INFORME DE GERENCIA

CORRESPONDIENTE AL EJERCICIO ECONOMICO 2013

**Señores Accionistas:**

Me permito poner a consideración de ustedes las principales actividades que se ha podido desarrollar en el ejercicio económico del 2013, como ustedes bien lo comprenden actualmente nos hemos concretado a trabajar con los productos de Interoc S.A. y unas pequeñas compras de Avena Molica realizado al señor Ricardo Sánchez, los mismos que han disminuido notablemente las ventas debido al incremento de los precios y también porque existe mucha competencia.

En relación con las importaciones de Cápsulas debo manifestar que para el ejercicio que estamos comentando, no se ha realizado ninguna importación por cuanto hubo incrementos de precios por parte de Farmacápsulas de Colombia y los tramites de desaduanización también incremento notablemente con el cambio de la Administración Aduanera al nuevo aeropuerto, por lo que resultaba más conveniente comprar a Interoc todos los requerimientos que se presentaron durante el año.

En relación a la comercialización de Cápsulas es importante señalar que muchos de nuestros clientes fueron visitados por la Ing. Medina de la empresa Interoc, quien les ofreció un menor precio en comparación con el valor que nosotros les entregábamos, esto nos afecto mayormente que luego de varias conversaciones con la Ing. Medina nos restituyó a nuestros clientes pero el precio que ella ofrecía no se podía modificar, por lo que optamos en adquirir a Interoc las cápsulas a un precio razonable y, porque nos entregan a 60 y 90 días de plazo lo que permite un poco de holgura en la comercialización y facilidad de pago.

**EFFECTOS DE COMERCIALIZACION**

En relación a las compras, podemos indicar que en el presente ejercicio hemos adquirido mercadería a Interoc S.A. por un monto de \$ 34.873.00 dólares que representa un promedio mensual de \$ 2.906.08, porcentaje mayor al ejercicio del 2012 en un 17,17% más, vemos que subió el porcentaje debido a las compras locales de cápsulas.

La compra – venta de otros productos, prácticamente ha bajado ya que las conversaciones con Marco Bolaños, vendedor, no tuvo éxito y no se pudo convencerlo que trabaje para nosotros, creo que no vale la pena seguir insistiendo ya se le ha ofrecido muchas mejoras en sus ingresos pero más parece que no le interesa.

Si miramos, el total de ventas de este ejercicio que es de \$ 52.146.25 en relación con el total de ventas del 2012 que fue de \$ 52.635.03, vemos que se ha vendido el 99.07% en el 2013 con relación al 2012; prácticamente las ventas han sido iguales en los dos períodos.

Algo que debemos señalar es que este año se obtuvo una pequeña Pérdida Neta de \$ 736.01.

No olvidemos que venimos arrastrando una pérdida acumulada de años anteriores y que este año se pudo realizar una amortización de esas pérdidas por un valor de \$ 1.526.48 equivalente solamente a 6 meses de amortización (con la finalidad de no incrementar las pérdidas) quedando las Pérdidas de años anteriores con un saldo de \$ 11.194.27

## OSCATAMA CIA. LTDA.

Máxima calidad, mínimo precio

### RESULTADOS DE GESTION:

Activo Corriente 16.418.33 = 2.35

Pasivo Corriente 6.991.39

Representa que tenemos un aceptable respaldo para cubrir cada dólar del pasivo, manifiesta que si tenemos solvencia en la compañía.

En lo que se relaciona con los Gastos Administrativos, Gastos por Servicios, Gastos de Ventas y Gastos de Financiación que suman \$ 11.348.36 dólares representa un promedio mensual de \$ 945.70 que es un valor aceptable y demuestra que se los realiza con prudencia y veracidad sin exagerar en los gastos.

Dentro del Análisis de los gastos debemos destacar que la empresa no tiene empleados en Relación de Dependencia, no se paga arriendo, solo debemos cubrir los gastos básicos de Luz, agua, teléfono, combustibles y bonificación por ventas que los rubros más representativos del presente ejercicio.

### PERSPECTIVAS GERENCIALES:

Es recomendable para el siguiente ejercicio 2014 retomar la importación de Cápsulas de Gelatina al Vacío que representa un rubro importante que nos ayuda a mantener la compañía vigente en el mercado, tarea bastante difícil pero no imposible, por el incremento en los precios de importación; debemos mantener la compras locales con Interoc, puesto que es prácticamente el mayor proveedor de nuestra compañía; esperamos ampliar la número de clientes para las provincias, trabajo que lo hacemos constantemente.

La compra venta de Productos de Interoc, ahora incrementado con la compra local de cápsulas, es otro rubro importante para la compañía que aunque la utilidad es pequeña no deja de ser importante. Si en verdad los precios han subido y muchos clientes se han pasado a la competencia, algo nos queda para seguir manteniendo el mercado nacional.

Debo comentar que la venta del producto "Colágeno" que lo veníamos haciendo a los Laboratorios Fitoterapia se ha visto suspendido por cuando, según me han manifestado, existe otro proveedor que les entrega a un precio bastante menor; hemos conversado con Interoc en relación a los precios de venta pero me supieron manifestar que ellos no pueden bajar sus costos, una situación bastante difícil que trataremos de seguir insistiendo sobre la rebaja del costo.

Reitero al terminar este informe, que debemos mantener las relación comercial con Interoc y que debemos continuar con las importaciones de las Cápsulas de Gelatina al Vacío, que aunque la utilidad

OSCATAMA CIA. LTDA.

Máxima calidad, mínimo precio

es pequeña, se logra cubrir satisfactoriamente con los gastos básicos y nos permite sobre vivir comercialmente con la finalidad obtener utilidad, para el siguiente periodo.

Espero que el presente informe, satisfaga lo intereses de nuestra compañía, y que en el futuro tengamos algo importante que comentarles, por otro lado solicito a ustedes señores accionistas una mayor colaboración para que nuestra empresa siga en el mercado.

Quito, Viernes 14 de Marzo del 2014

Atentamente,



Max E. Vinuesa C.

Gerente General