

## INFORME DE GERENCIA

### CORRESPONDIENTE AL EJERCICIO ECONOMICO 2014

#### Señores Accionistas:

Me permito poner a consideración de ustedes las principales actividades que se ha podido desarrollar en el ejercicio económico del 2014, como ustedes bien lo comprenden actualmente nos hemos concretado a trabajar con los productos de Interoc S.A. y unas pequeñas compras de Avena Molidá 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 las salvaguardias implementadas por el Gobierno Nacional a las importaciones de Colombia; por lo que resulta más conveniente comprar a Interoc los requerimientos de nuestros clientes que se presentaron durante todo el ejercicio que estamos comentando.

La comercialización de Cápsulas se ha mantenido con nuestros clientes, aunque han disminuido notablemente por cuanto la Dirección salud no les daba el permiso respectivo para seguir funcionando, por tal motivo tuvieron que cerrar sus negocios, incluso el Ing. César Cúneo de la ciudad de Guayaquil (un buen cliente para nosotros), cerró su negocio y se fue a trabajar en Lima Perú, desde donde me llamó para indicarme que está muy bien sin mayores inconvenientes como los que se le presentaban en el Ecuador, por lo tanto seguimos trabajando con Interoc que nos entregan a 60 y 90 días de plazo lo que permite un poco de holgura en la comercialización.

#### EFFECTOS DE COMERCIALIZACION

En relación a las compras, podemos indicar que en el presente ejercicio hemos adquirido mercadería, por un monto de \$ 31.252.84 dólares que representa un promedio mensual de \$ 2.604.40, porcentaje menor al ejercicio del 2013 en un 10.38% menos, vemos que el porcentaje de disminución no es para asustarse y estamos seguros que el próximo ejercicio nos debe ir mejor.

Si miramos, el total de ventas de este ejercicio que es de \$ 40.898,05 en relación con el total de ventas del 2013 que fue de \$ 52.146.25, vemos que se ha vendido el 78.43% en el 2014 con relación al 2013; prácticamente las ventas han bajado en un 22%, considero que esta disminución se debe fundamentalmente al cierre del negocio de algunos clientes.

Algo que debemos señalar es que este año se obtuvo una pequeña Ganancia Neta de \$ 942.22 a diferencia del año anterior que tuvimos pérdida.

Otro asunto importante que debemos señalar es que la Superintendencia de Cias. Nos indicó que tenemos el 280% de pérdidas en relación al Capital aportado, por lo que estábamos con peligro de proceder a cerrar la compañía, de manera que, tuvimos que eliminar Pérdidas de Años Anteriores, mediante un cruce de cuentas con los Préstamos de Accionistas, manteniendo únicamente las Pérdidas del año 2013 que se amortizará de aquí en adelante.

Este movimiento permite también disminuir el gasto de amortización para los próximos años.

#### RESULTADOS DE GESTION:

Activo Corriente 15.569,35 = 3.74

Pasivo Corriente 4.157,85

Nos indica 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 \$ 8.536,72 dólares representa un promedio mensual de \$ 711,39 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:

El año anterior decíamos que sería recomendable 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, pero fue bastante difícil, por el incremento en los precios de importación; por lo que decidimos mantener la compras locales con Interoc, que constituye nuestro principal proveedor.

La compra venta de Productos de Interoc, como Pasta de Tomate, Maicena, Harina de Mostaza y Quebracho ahora incrementado con la compra local de cápsulas, es un 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 local y nacional.

Reitero al terminar este informe, que debemos mantener las relación comercial con Interoc ya que las importaciones de Cápsulas de Gelatina al Vacío, lo tenemos paralizado por cuanto la Empresa Químicas Ariston, dejó de adquirir nuestras cápsulas y, era la empresa que nos proporcionaba la autorización sanitaria que se requiere en Aduana para traer las capsulas. Este cambio de actitud por parte de Químicas Ariston se debió a la renuncia de la Jefa de Compras, la señora que lo sustituyó me parece que tiene otros intereses de por medio.

Actualmente estamos en conversaciones con la empresa Farbiovet para entregar cápsulas adquiridas localmente, la utilidad es pequeña, pero se logra cubrir satisfactoriamente con los gastos básicos y nos

OSCATAMA CIA. LTDA.  
Máxima calidad, mínimo Precio

permite sobrevivir comercialmente con la finalidad mantener nuestra empresa con prestigio y buen servicio.

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 continúe en el mercado local y nacional.

Quito, Viernes 13 de Marzo del 2015

Atentamente,



Max F. Vinuesa C.  
Gerente General