

## INFORME DE GERENCIA CORRESPONDIENTE AL EJERCICIO ECONOMICO 2015

### Señores Accionistas:

Me permito poner a consideración de ustedes las principales actividades que se ha podido desarrollar en el ejercicio económico del 2015, como ustedes bien lo comprenden actualmente nos hemos concretado a trabajar con los productos que tiene nuestro proveedor Interoc S.A.

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 todos los requerimientos de nuestros clientes que se presentaron durante 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, uno de los clientes potenciales y que ha venido trabajando desde hace unos 6 años, Químicas Aristoon, dejó de comprar nuestros productos, debido a que el gobierno les adeuda una buena cantidad de dinero, tuvieron que disminuir sus empleados y por tanto su producción, ingresó un nuevo jefe de compras quien de inmediato hizo importaciones directas, dejando a nuestra empresa sin la oportunidad de atenderlo, esto afectó bastante en nuestras ventas y por tanto tuvimos que dejar de importar directamente, porque era Químicas Ariston quien nos proveía del registro sanitario que exige la aduana y nosotros no estamos en condiciones de adquirir este permiso porque exigen que se tenga algún laboratorio, por lo tanto, decidimos seguir trabajando con Interoc en calidad de compras locales, como nos entregan a 60 y 90 días de plazo nos permite un poco de holgura en la comercialización y tenemos comodidad para la cancelación.

### EFFECTOS DE COMERCIALIZACION

En relación a las compras, podemos indicar que en el presente ejercicio hemos adquirido mercadería, por un monto de \$ 23.641,18 dólares que representa un promedio mensual de \$ 1.970.10, porcentaje menor al ejercicio del 2014 en un 24,35% menos, vemos que el porcentaje de disminución mensual es bastante alto, pero estamos seguros que el próximo ejercicio debemos bajar este promedio mediante la búsqueda de nuevos clientes.

Si miramos, el total de ventas de este ejercicio que es de \$ 30.427.88 en relación con el total de ventas del 2014 que fue de \$ 40.898.05, vemos que se ha vendido el 25.60% menos en este ejercicio con relación al 2014; prácticamente las ventas han bajado en un 26%, considero que esta disminución se debe fundamentalmente al cierre del negocio de algunos clientes y porque no podemos hacer importaciones que nos ayudan a mejorar este porcentaje.

## RESULTADOS DE GESTION:

Activo Corriente 3.441.69 = 3.03

Pasivo Corriente 1.135.41

Este porcentaje 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 \$ 7.624.18 dólares representa un promedio mensual de \$ 635.35 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 son 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, ya comentado anteriormente, dejo de adquirir nuestras cápsulas , pero actualmente tenemos dos clientes de Guayaquil que iniciaron la relación con nosotros y que espero se pueda mantener para mejorar nuestra economía.

Actualmente estamos entregando cápsulas al vacío a la empresa Farbiovet mercadería adquirida localmente, la utilidad es pequeña, pero se logra cubrir satisfactoriamente con los gastos básicos y nos permite sobrevivir comercialmente con la finalidad mantener nuestra empresa con prestigio y buen servicio.

OSCATAMA CIA. LTDA.  
Máxima calidad, mínimo Precio

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 25 de Marzo del 2016

Atentamente,



Max E. Vinueza C.

Gerente General