

152219

INFORME DE GERENCIA CORRESPONDIENTE AL EJERCICIO ECONOMICO 2007

Señores Accionistas:

Es importante para mi el informar detalladamente todas las gestiones realizadas en el ejercicio del 2007, especialmente porque constituye un año muy especial en el funcionamiento de nuestra compañía.

Luego de la catastrófica situación en que nos encontrábamos a fines del año 2006, y después de conversar con los socios Tatiana y Oscar Vinueza, vimos que seguir comercializando las fundas plásticas no nos daba ningún rédito conveniente, ya que el margen de utilidad era de apenas el 3% bruto y en vista que la competencia tenía mejores precios que los que nos permitía ofrecer Paraíso; por lo tanto, buscamos una salida honrosa a la crisis que estábamos viviendo, es así que nos pusimos en contacto con un representante de la empresa Interoc S.A. con la finalidad de trabajar con ellos como distribuidores de sus productos, aspecto que luego de cumplir con algunas formalidades y condiciones, fuimos aceptados.

Acciones Tomadas.-

Liquidamos todas las cuentas con la empresa Paraíso del Ecuador, cancelamos todo lo que estaba pendiente y nos retiramos del mercado de Fundas plásticas ya que no nos permitía llegar siquiera a cubrir los gastos básicos con el porcentaje de ganancia y ventas muy bajo, aunque en el futuro podamos retomar este rubro, a lo mejor mediante importación directa.

Para poder cubrir las cuotas del préstamo que nos dio el Banco del Pichincha, Oscar Vinueza, se comprometió a prestar mensualmente \$ 300 dólares hasta cubrir todas las cuotas pendientes de pago. Dicho Préstamo será cancelado posteriormente mediante cuotas mensuales que nos pondremos de acuerdo oportunamente.

En el mes de febrero del 2007 iniciamos prácticamente una nueva etapa para la compañía, ya que fuimos aceptados como distribuidores de Interoc S.A. en

lo que se refiere a insumos para la industria alimenticia, obteniendo algunas ventajas importantes en la comercialización, como:

- 1) No necesitamos tener mercadería en Stock, se pide a Interoc la cantidad que el cliente nos solicita.
- 2) El crédito que nos concede Interoc es de 90 días en toda clase de mercadería que les compramos, no importa la cantidad.
- 3) Nos asignaron unos clientes con quienes podíamos iniciar la comercialización de inmediato.
- 4) El margen de utilidad bruta es de un 15 al 20% dependiendo del producto y las condiciones del mercado.
- 5) Interoc no nos exige cheques como garantía, los pagos lo hacemos oportunamente y de acuerdo con nuestras disponibilidades.
- 6) Por el momento no necesitamos contratar ningún vendedor, las ventas lo hacemos directamente desde la oficina mediante contacto telefónico.

Comercialización.-

Debo manifestar que durante el ejercicio 2007, hemos comprado a Interoc, como distribuidores autorizados, la cantidad de \$ 42.143.61 dólares, que representa un promedio mensual de \$ 4.214,36 mensual en los 10 meses que estamos trabajando con esta empresa, porcentaje bastante aceptable dadas las condiciones en que nos encontrábamos.

A partir de Julio del año 2007 mediante gestiones de un representante de Interoc, iniciamos la importación de Colombia de Cápsulas de Gelatina al Vacío, en condiciones bastante favorables para nosotros; habiendo realizado tres importaciones por un valor aproximado de \$ 11.000 dólares.

La importación lo realizamos únicamente bajo pedido y la entrega es inmediata una vez que llega la importación. Los trámites para desaduanizar nos ayuda la empresa SAI quien realiza todos los pagos y nosotros cancelamos posteriormente, lo que nos permite quedar bien con el cliente y lograr prestigio y buen nombre para nuestra empresa que poco a poco va ganando mercado.

En lo relativo a las Ventas Netas, podemos manifestar que alcanzamos un valor neto de \$ 63.737.64 Dólares, que representa un promedio mensual de: \$5.311.47 que refleja claramente un porcentaje muy aceptable de ventas.

Resultados de Gestión.-

$$\frac{\text{Activo Corriente } 15.568.78}{\text{Pasivo Corriente } 4.276.35} = 3.64$$

Representa que tenemos un aceptable respaldo para cubrir cada dólar del pasivo, nos indica que la compañía esta en un franco estado de recuperación muy aceptable.

Los gastos Administrativos, Gastos por Servicios, Gastos de Ventas y Gastos de Financiación suman \$ 12.282.69 dólares que representa un promedio mensual de gastos de \$ 1.023.55 que es el valor aceptable, considerando que incluye una bonificación por ventas de 4.062,98 que se entregó al representante de Interoc por su gestión.

Recordemos que el año anterior 2006 tuvimos una pérdida superior a los 22.000 dólares y en este año 2007, se bajo la pérdida a \$ 1.409.67

Debo indicar que este año, no hicimos amortización de Pérdidas ni Depreciaciones de los Activos fijo, con la finalidad de no incrementar la pérdida

Perspectivas.-

El giro que hemos tenido que dar, al 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. Actualmente tenemos unos pocos clientes en Guayaquil, Latacunga y Babahoyo

Otra perspectiva es buscar nuevos productos como insumos industriales para importar directamente sin tener que depender de Interoc. Aspectos que estamos empeñados cotidianamente.

Espero que la gestión realizada, ustedes como accionistas, lo sepan comprender y pongamos el hombro todos para conseguir un mejor objetivo.

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, se trata realmente de ahorrar en todo lo que podamos.

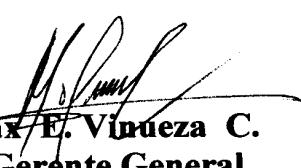
No hubiera querido que la empresa se encuentre en esta situación tan incómoda ya que todos nosotros lo constituyos con tanto esfuerzo y confianza, pero las circunstancias nos fueron adversas y el mercado es muy celoso y no admite contemplaciones, espero para el próximo año tener mejores ventas y por lo tanto un mejor margen de utilidad que nos permita posesionarnos en el mercado y ofrecer productos a un mayor número de clientes o por lo menos mantener el actual estado de ingresos y gastos para obtener alguna utilidad, ustedes señores accionistas sabrán tomar la decisión mas acertada para continuar la gestión deseable para nuestra empresa.

No quisiera terminar este informe sin antes manifestar que la importación de Cápsulas debemos mantener ya que en una conversación con un representante de Farmacápsulas nos ofreció considerarnos en el futuro como Distribuidores especiales para sus productos, mediante la firma de un convenio que nos beneficie a las partes, esto nos permitirá tener un flujo constante de clientes encaminados a los fabricantes de productos naturales y medicinales que son quienes más consumen.

Poco a poco iremos manteniendo cápsulas en stock con la finalidad de atender inmediatamente el pedido de clientes, aunque esto significa invertir nuestro capital, que por el momento es bastante escaso.

Quito, a 30 de Abril del 2008

Atentamente ,


Max E. Vinueza C.
Gerente General

