

11/2009

## INFORME DE GERENCIA CORRESPONDIENTE AL EJERCICIO ECONOMICO 2008

### Señores Accionistas:

Me permito informar a ustedes detalladamente todas las gestiones realizadas en el ejercicio del 2008, ya que constituye un año realmente especial en el funcionamiento de nuestra compañía.

Con la representación que obtuvimos de la empresa Interoc S.A., hemos venido trabajando y ofreciendo en el mercado local los productos que nos asignaron inicialmente.

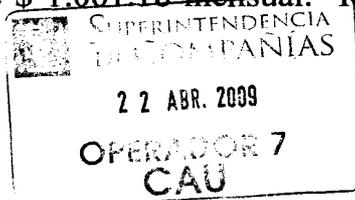
### Ventajas obtenidas.-

La comercialización de los productos de Interoc, nos permite tener algunas ventajas como:

- No necesitamos tener mercadería en Stock, se pide a Interoc la cantidad que el cliente nos solicita.
- El crédito que nos concede Interoc es de 90 días en toda clase de mercadería que les compramos, no importa la cantidad.
- El margen de utilidad bruta es de un 15 al 20% dependiendo del producto y las condiciones del mercado.
- Interoc no nos exige cheques como garantía, los pagos lo hacemos oportunamente y de acuerdo con nuestras disponibilidades.
- Los productos tienen una notable aceptación en el mercado local.

### Comercialización.-

Debo manifestar que durante el ejercicio 2008, hemos comprado a Interoc, como distribuidores autorizados, la cantidad de \$ 12.734.23 dólares, que representa un promedio mensual de ~~\$ 1.061.18 mensual.~~ Realmente es un



152219

porcentaje bastante bajo debido especialmente a que subieron la mayoría de los precios y el mercado estaba saturado de mercadería.

La importación de Colombia de Cápsulas de Gelatina al Vacío, en condiciones bastante favorables continuamos durante todo el año; habiendo realizado importaciones por un monto de 18.490.07 que representa un promedio mensual de \$ 1.540.84. Porcentaje aceptable debido al poco conocimiento que teníamos y que lo vamos ampliando paulatinamente.

En lo relativo a las Ventas Netas, podemos manifestar que alcanzamos en el ejercicio 2008 a un valor neto de \$ 51.286.71 Dólares, que representa un promedio mensual de: \$ 4.273.89 que refleja claramente un porcentaje muy aceptable de ventas.

**Resultados de Gestión.-**

$$\frac{\text{Activo Corriente } 14.482.31}{\text{Pasivo Corriente } 9.978.67} = 1.45$$

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

Los gastos Administrativos, Gastos por Servicios, Gastos de Ventas y Gastos de Financiación suman \$ 18.298.29 dólares que representa un promedio mensual de gastos de \$ 1.524.85 que es el valor aceptable, considerando que incluye una bonificación por ventas de 7.407.22 que se entregó al representante de Interoc por su gestión en las importaciones y compra venta de productos de adquisición local.

Recordemos que el año anterior 2007 tuvimos una pérdida de 1.409.67 dólares y en este año 2008, se bajo la pérdida a \$ 331.54

**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.

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

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.

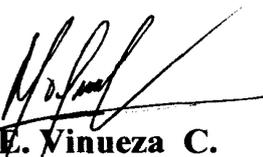
No hubiera querido que la empresa se encuentre en esta situación tan incómoda, pero las circunstancias nos fueron adversas y el mercado es muy celoso y no admite contemplaciones, espero para el próximo año tener mejores ventas y por lo tanto un mejor margen de utilidad que nos permita posesionarnos en 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 mantenerlo y, también los Productos de Interoc, los mismos que esperamos que bajen algo los precios para poder comercializar en mayor cantidad.

No olvidemos que el próximo año es bastante complicado para el Ecuador porque se nos vienen elecciones y por lo mismo todas las actividades tienen un receso considerable y también tenemos actualmente un desempleo creciente, incremento constante de precios en los productos de la canasta básica que influyen enormemente en la comercialización.

Quito, a 15 de Marzo del 2009

Atentamente ,

  
**Max E. Vinueza C.**  
**Gerente General**