

INFORME DE GERENCIA CORRESPONDIENTE AL EJERCICIO ECONOMICO 2004

Señores Accionistas:

Constituye para mí una enorme satisfacción el informar detalladamente todas las acciones concernientes al ejercicio del 2004, especialmente porque constituye el primer año de funcionamiento de nuestra compañía que con tanto esmero y aspiración se lo concretó, con la esperanza de que en el futuro tengamos una verdadera compañía que tenga nombre y reconocimiento en el mercado local y porque no decirlo provincial.

Constitución de la Compañía.-

La idea de constituir la compañía se formalizó aproximadamente en el mes de septiembre del 2003, encargándose de todos los trámites de legalización a mi persona, posteriormente se inició los trámites concernientes a la legalización y constitución de la empresa, con el Trámite No. 107357 de Oct/30/2003 para la reservación y aprobación del nombre, se dio inicio a la constitución de la compañía.

La elaboración y aprobación de la minuta en la Superintendencia de Cias. tuvo algunas dificultades y demoras ya que se debía ir corrigiendo paulatinamente todos y cada uno de los artículos..

El 26 de marzo del 2004, en la Notaría Décimo Cuarta, ubicada en el Multicentro, se logró emitir la escritura de constitución de nuestra compañía.,

Luego vienen los trámites de legalización de la Escritura, inscripciones en el Municipio, Cámara de Cio, Registro Mercantil, SRI, etc. Además, la inscripción y legalización de Nombramientos, hasta que el 9 de Julio del 2004 con la inscripción en el Registro Mercantil No. 1745, Tomo 135, se legaliza la Constitución y nace **Oscatama Cia. Ltda.**

Contratación de Vendedores.-

Conseguir y contratar vendedores para la venta de fundas plásticas tuvo ciertas dificultades ya que no hay personas que conozcan el movimiento y desarrollo de esta actividad. Mediante publicación en el diario El Comercio llegaron



algunos aspirantes pero luego de seleccionar a tres personas, solo se presentó uno, quien inició haciendo sus recorridos y visitas a futuros clientes sin lograr la aceptación necesaria.

Luego se contrató a Daniel Ibarra, una persona conocida en un trabajo anterior que tuve. Este muchacho dio inicio a la comercialización de nuestros productos con muy buena aceptación tanto en ventas como en recuperación de cartera. El sueldo pactado fue de \$ 150 dólares mensuales mas comisiones en cobros del 1.5%.

Posteriormente se contrató a Julio Bennett, una persona muy conocedora del mercado y con una buena gamma de clientes, siendo el vendedor eficaz con quien trabajamos hasta la actualidad, con muy buenos resultados, subieron las ventas y los cobros y se ha podido cubrir todas las obligaciones pendientes con nuestros proveedores.

Inicio de comercialización.-

A fines del mes de septiembre del 2004 y gracias a las gestiones del señor Presidente, iniciamos la compra como Oscatama Cía. Ltda. de fundas plásticas, siendo distribuidores autorizados de Productos Paraíso del Ecuador. Se inició en septiembre con una compra neta de \$7.569,65

Posteriormente compramos:	Octubre	45.894,74	Paraíso
	Noviembre	45.503,50	Paraíso
		1.221,44	Pladelfin
	Diciembre	23.799,92	Paraíso
		3.241,68	Pladelfin

Dando un total de compras netas del período de \$ 127.230,73 menos el valor del inventario final al 31 de diciembre del 2004 de \$35.420,38

En lo relativo a las Ventas Netas, también podemos desglosar así:

Septiembre	4.815,95
Octubre	30.970,15
Noviembre	36.983,19
Diciembre	26.890,05

Dando un total de Ventas Netas en el período de \$ 99.659,34 que representa un promedio mensual de \$ 24.914, 83 para los cuatro meses de comercialización.

Resultados de Gestión.-

$$\frac{\text{Activo Corriente } 77.616.79}{\text{Pasivo Corriente } 58.454.57} = 1.32$$

Representa que tenemos 1,32 para cubrir cada dólar del pasivo, nos indica que la compañía esta en buenas condiciones.

Si bien es cierto que al final del ejercicio presenta una Pérdida de \$ 5.875.37 se debe considerar que desde que arrendamos el local hasta el inicio de la comercialización transcurre varios meses de gastos sin tener ningún ingreso. Por otro lado, este producto y de acuerdo con el precio del mercado no deja más del 5% de rentabilidad bruta, por lo que debemos tratar de vender más para obtener mejores resultados.

Perspectivas.-

Dadas las condiciones actuales del mercado estamos convencidos que para el siguiente ejercicio del 2005 debemos mantener el mismo equipo de trabajo y los mismos índices de gastos que con una segmentación más severa del mercado, podamos obtener mejores ventas y ampliar nuestro banco de clientes.

Debemos ampliar convenientemente el banco de nuestros proveedores para obtener mejores precios y por ende obtener mejores rendimientos.

Espero que la gestión inicial de nuestra compañía haya sido satisfactoria y que ustedes señores accionistas sepan comprender que hemos realizado una tarea minuciosa y dedicada el ciento por ciento a fortalecer y engrandecer los vínculos comerciales de nuestra empresa y, espero de ustedes la mayor colaboración para que el éxito de Oscatama tenga mejores resultados en un futuro inmediato.

Quito a 1 de Abril del 2005

Atentamente ,


Max E. Vinueza C.
Gerente General