

# **INFORME DEL GERENTE GENERAL SOBRE LOS ESTADOS DE SITUACIÓN FINANCIERA DEL AÑO 2010**

Como Gerente General y Representante Legal de la empresa **COMERCIAL GALILEA COMGALILEA S.A.**, pongo en consideración de la Junta General de Accionistas el informe que me corresponde, sobre el desarrollo operativo, administrativo y Financiero de la empresa durante el Ejercicio Económico del año dos mil diez.

## **1.- GENERALIDADES.**

Comgalilea S.A. es una empresa dedicada principalmente a la Importación y Comercialización de calzado, artículos y accesorios en cuero, de la marca BOSI y otras marcas reconocidas en el mercado internacional de la moda, nuestra principal preocupación ha sido alcanzar un nivel óptimo en la calidad de nuestros productos y el servicio a nuestros clientes, para ello contamos con personal en el área de comercialización que ha sabido canalizar estos objetivos. Es importante mencionar que la empresa inicio sus operaciones comerciales en año dos mil seis y durante estos años ha logrado un considerable posicionamiento en el mercado obteniendo resultados positivos tanto en el área comercial como en la financiera, actualmente con sus tres locales comerciales ubicados en los principales centros Comerciales de la Ciudad de Quito, han contribuido en las ventas generadas durante el año 2010 y una mayor cobertura del mercado; el nivel competitivo generado por la competencia en muchos casos desleal han influido en la baja de los ingresos durante el año con relación al año anterior, principalmente en el local comercial principal ubicado en el Norte de la Ciudad, esto hace que se establezca nuevas estrategias comerciales y se optimice aun mas los recursos tanto en costos al momento de adquirir la mercadería como los gastos operativos que se generan habitualmente por el giro del negocio. Con estos antecedentes los objetivos para el próximo año son mejorar lo realizado en el presente, por tanto el esfuerzo y la dedicación de quienes conforman este gran equipo tiene que ser superior estoy seguro que lo vamos a realizar. Si a estas condiciones adversas que se proyectan en la economía y política de nuestro país, con un gobierno que pretende dar un giro radical en las políticas económicas y sociales, con el respaldo de su electorado, esto sin duda generará inestabilidad en diversos sectores, entre ellos el comercial, por lo cual; solo la excelencia en la calidad de nuestros productos, el servicio, precios y la satisfacción total a nuestros clientes hará que los resultados al final del periodo sean los proyectados por esta Gerencia, y los esperados por los Accionistas.

Una de las principales políticas de esta Gerencia, ha sido el cumplimiento estricto de todas las obligaciones adquiridas en el área laboral, tributaria, societaria, comercial y todas aquellas que estén relacionadas con el giro del negocio.

Además ha puesto a disposición del área contable, así como del Comisario designado por la Junta General de Accionistas todos los documentos, informes y registros contables de las operaciones comerciales y financieras efectuadas durante el año en mención, para que los resultados de los estados financieros reflejen claramente la realidad operativa y financiera de la empresa.

## **2.- ASPECTOS ECONOMICOS – FINANCIEROS.**

Es una política de esta administración revisar periódicamente los estados de situación financiera junto a la contadora de la empresa, observando que no existan desviaciones significativas en los saldos reflejados en los estados de situación financiera.

La empresa basa sus ingresos operacionales en la comercialización de calzado y artículos accesorios en cuero, de la marca BOSI y otras, los mismos que se encuentran debidamente

soportados en las respectivas facturas de venta con todas las exigencias de ley vigentes en el país.

Los costos y gastos están dados en función de los ingresos operacionales, los cuales son controlados cotidianamente a través de nuestros procedimientos y controles internos, de tal forma que los resultados presentan razonabilidad operativa en función de los controles antes mencionados. Es importante resaltar que los costos de ventas se basan principalmente en la importación de la mercadería para la venta, cumpliendo con todos las exigencias legales y optimizando al máximo los recursos humanos y económicos, los gastos se basan principalmente en la operatividad directa de la empresa tales como sueldos con sus beneficios de Ley, honorarios profesionales, publicidad y propaganda, Regalías pagadas al exterior por derecho de comercialización de Marca, arriendos, mantenimientos, adecuaciones, comisiones y gastos bancarios, entre los principales.

Debo informar a la Junta General de Accionistas que la compañía durante el ejercicio Económico del año dos mil nueve luego del proceso contable y una vez revisado en forma definitiva los balances, refleja una utilidad antes de participación a trabajadores e impuestos de \$ 120.861,93 dólares, esta utilidad significa que los objetivos de ventas han sido cumplidos así como el control de los costos y gastos, además de la gran labor realizada en el área comercial y el posesionamiento efectivo del producto en el mercado. Sin embargo se puede definir también que esta utilidad en relación al capital suscrito y pagado equivale a 4 veces es decir existe esta utilidad cubre la totalidad del capital suscrito, el primer objetivo para el próximo año será cumplir con mantener este margen de rentabilidad y que cubra el déficit de ejercicios anteriores

### 3.- COMENTARIOS Y CONCLUSIONES

El resultado obtenido en la rentabilidad de la empresa durante el año 2010 es el pretendido por esta gerencia, además; ha generado operaciones comerciales con flujo de caja adecuado que ha permitido cubrir eficientemente sus obligaciones operativas. Debo expresar públicamente ante la Junta General de Accionistas mi agradecimiento a todos los colaboradores de la empresa por el esfuerzo, dedicación en su trabajo siempre tratando de cumplir con los objetivos planteados por los accionistas y el mío propio.

Las perspectivas para el próximo ejercicio económico dependen de dos aspectos importantes: El Interno; que significa el fortalecimiento de las políticas de la empresa, el cambio de estrategia o posicionamiento de los locales comerciales, posicionamiento de la marca en el mercado a base de calidad, servicio y publicidad.

El otro aspecto es el Externo; en el cual no se puede tener el mismo optimismo, ya que dependemos en gran parte de las políticas que adopte el gobierno en las áreas de Comercio Exterior, tributaria y Económica. Sin embargo pretendemos por los medios que sean necesarios seguir expandiendo nuestra imagen, con calidad y servicio.

Los aspectos expuestos a mí criterio, son los más relevantes y significativos dentro del marco operacional de la Compañía, reitero mi agradecimiento a la Junta General por la confianza depositada en mi persona para desarrollar esta delicada función.

Atentamente,



Ramiro Díaz Idrovo  
Gerente General

