

Quito, 30 de marzo de 2012

## **INFORME DE GERENTE**

Señores  
ACCIONISTAS  
ESTRATEGIAS & MERCADO S. A.

De mi consideración:

Dando cumplimiento a lo que dispone los Estatutos de la Compañía Estrategias & Mercado S.A. - ESTRAMERCADO, presento a ustedes el siguiente informe anual de actividades por el ejercicio económico del 01 de enero al 31 de diciembre de 2011.

### **1. GESTION ADMINISTRATIVA:**

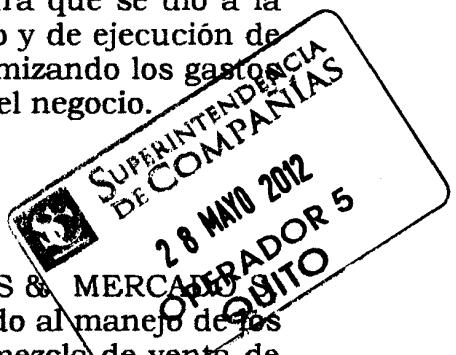
Como una prioridad de la Gerencia dentro del ejercicio económico 2011 fue el de sostener el crecimiento de la empresa que venia manteniendo con relación a periodos anteriores, dando cumplimiento de todas las obligaciones fiscales, patronales y societarias a las que esta obligada la compañía.

Es importante considerar que luego de la reestructura que se dio a la empresa tanto en la parte del personal administrativo y de ejecución de la planificación de maximizar nuestros recursos minimizando los gastos se ha logrado generar unos resultados positivos para el negocio.

### **2. SITUACION FINANCIERA:**

La situación económica y financiera de ESTRATEGIAS & MERCADO S.A., durante el periodo 2011 tuvo un crecimiento debido al manejo de los recursos e insumos de la empresa y de cambiar la mezcla de venta de productos, enfocándonos en hacer rentables nuestros presupuestos. Cabe resaltar que durante este periodo no se solicitó ningún sobregiro a los bancos, por el contrario de los recursos percibidos se designó un porcentaje para inversiones a corto plazo

En Noviembre finiquitamos nuestro crédito mantenido con el Banco Pichincha, gracias a nuestro acertado manejo económico.



### **3. CUMPLIMIENTO DE LAS DISPOSICIONES DE LA JUNTA GENERAL:**

En el período 2011 se dio cumplimiento a todas las disposiciones y recomendaciones emitidas por la Junta General, incluido en el mes de Octubre la culminación del proceso de fusión con Eficacia S.A.

### **4. HECHOS EXTRAORDINARIOS PRODUCIDOS DURANTE EL EJERCICIO:**

La Compañía durante el periodo 2010, como contribuyente especial luego de haber logrado mantenerse estable, sigue comprometida a mejorar día a día cumpliendo con todas las normas y leyes del Régimen Tributario Interno de la misma manera que se lo ha venido haciendo con aval de nuestros asesores tributarios y contables.

Para este año se mantiene el contrato con la firma auditora Rosero Carrera & Asociados para que continúe realizando las auditorias del área financiera y con el Dr. Marcelo Erazo como nuestro abogado laboral y asesor Tributario, que en conjunto con las dos visitas anuales de los representantes de nuestra casa Matriz avalizan el trabajo que se viene realizando.

Adicionalmente se contrató al Ing. Edwin Lara para el asesoramiento e implementación las Normas de Información Financiera (NIIF), de acuerdo a lo estipulado por la Junta General y las leyes vigentes del Ecuador.

Se creó el departamento de Seguridad y salud, creando inclusive el consultorio médico con todos sus implementos, cumpliendo con la ley de establecer algunos controles necesarios y crear los espacios solicitados legalmente para el área de salud.

### **5. METAS Y OBJETIVOS PROPUESTOS Y ALCANZADOS:**

Entre las metas y objetivos propuestos para el ejercicio 2011, se cumplieron los siguientes lineamientos:

- A pesar de la pérdida de MERCK (por temas de presupuestos de Matriz) y de Johnson Wax (por mejor propuesta económica de un competidor y cambio completo de estructura solicitado por la nueva gerencia del negocio), se logró amortiguar gran parte de



esta caída, a través de los eventos de fin de año y el ingreso de HERMECO Y RAYOVAC para finales del año también.

- Con lo anterior, si el volumen de facturación no es el mismo o mayor en el corto plazo, los márgenes de los productos que vendamos nos deben dar el margen que necesitamos para no solo compensar, sino, generar crecimiento en el corto plazo. Tales como procesos de selección e IPV.
- El sistema de IPV, no ingresó como estaba planeado para este año por incumplimiento en los tiempos de entrega del desarrollo por parte del proveedor, lo cual nos impidió cumplir una parte de las ventas que estaban presupuestadas de este producto.
- Las capacitaciones de nuestro personal en misión se sigue realizando en alianza con la Fundación ASES
- Se sigue manteniendo el fortalecimiento de los sistemas y procesos de calidad de servicio al cliente interno y externo. Somos el proveedor más eficiente, de los pocos autorizados la cadena Santa María; la cadena más exigente en el mercado y por cuyas recomendaciones, pudimos realizar eventos con clientes nuevos.
- Se actualizó gran parte de los Hardware de la empresa y para inicio del 2012 terminaremos el plan de actualización, de acuerdo con las recomendaciones del área de Tecnología de nuestra matriz.

## 6. RECOMENDACIONES A LA JUNTA GENERAL:

Para el nuevo periodo 2012 es importante el seguir manteniendo el mismo esquema de reducción de costos y control del gasto y la maximización de nuestros recursos buscando apoyar la venta de productos de buen margen y menor riesgo legal, tal como, IPV con nuevos clientes y con actuales, además de nuevos negocios que abran las puertas ante un mercado muy difícil de acceder por diferentes situaciones económicas y políticas del país.

Para finalizar, quiero reconocer y agradecer la valiosa colaboración de nuestro personal administrativo y asesores, que durante el año 2011 han demostrado su apoyo y dedicación, sin quienes no hubiese sido posible tener los resultados presentados y del apoyo brindado por el área financiera de la compañía en Colombia.

Atentamente,

*Lola Patricia Tovar*

LOLA PATRICIA TOVAR GAMBOA  
GERENTE GENERAL

