



INDUSTRIAL MERCANTIL ITMA-T CIA. LTDA.

**INFORME DE GERENCIA GENERAL A LA JUNTA
GENERAL ORDINARIA DE SOCIOS DE INDUSTRIAL
MERCANTIL ITMA-T LTDA. DE MARZO DEL 2010**

Señores socios:

Someto a su consideración el siguiente informe que cubre el desarrollo de negocios de la empresa correspondiente al periodo Enero 1ro a Diciembre 31 de 2009

1) REPRESENTACIONES

" Se reactivaron las actividades desarrolladas el 2009 de venta de químicos especiales con servicio técnico, no básicos, correspondiente al área de representaciones comerciales internacionales. Esto permitió a la empresa contar en el periodo con ingresos de US\$ 45.800,00", situación que se espera al menos mantener para el año 2010".

**2) COMERCIALIZACION DE PRODUCTOS GOURMET PARA EL
MERCADO NACIONAL**

En el periodo 2009 hemos tenido una disminución en la venta de otros frutos secos, los mismos que alcanzan un 13,78 % del total de las ventas frente al 17,40% alcanzado en el año 2008.

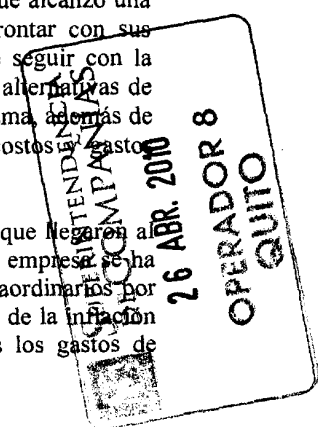
Nuez de Macadamia: La participación de las ventas en este rubro fue del 76,29% frente al 75,15 % registrado el año 2008, que genero una variación positiva del 16% en términos de valor real. Es importante mencionar que estos resultados se obtuvieron a pesar de la creciente competencia que viene posesionándose en el mercado con un producto de menor calidad a un precio mas bajo; es necesario anotar que se logro superar las cifras alcanzadas en el año record (2008), debido a la falta de nuez de macadamia a nivel mundial, que ubico a este producto en una buena posición.

En lo referente a la venta de nueces recubiertas de Chocolate hubo una disminución frente al 2008, la misma que alcanzo una variación negativa del 17%.

3. ANALISIS ECONOMICO

En el año 2009 se puede observar que debido a los ingresos por representaciones que significaron el 9,47% del total de los ingresos operacionales el resultado fue positivo para la empresa que alcanzo una variación positiva del 7% frente al 2008, este incremento permitió a la empresa afrontar con sus obligaciones adquiridas a mediano y corto plazo. Es menester manifestar que se debe seguir con la misma política adoptada por la administración de la empresa que es la de buscar nuevas alternativas de comercialización que nos ayuden a generar ingresos y contribuyan a la operación de la misma, además de mantenerse con la misma política de austeridad en la economía, esto es reduciendo costos y gastos mediante la calificación de los mismos, priorizando necesidades urgentes.

Los costos de producción y ventas del 2009 fueron del 74,59% frente a los del año 2008 que fueron del 67,76 que generó una variación del 18%. Este crecimiento es aceptable debido a que la empresa se ha visto obligada a incurrir en costos y gastos extras que permitieron obtener ingresos extraordinarios por representaciones, además la empresa ha tenido que asumir otros gastos que son producto de la inflación creciente y real que vive nuestro país, y que se refleja en forma clara y evidente es los gastos de remuneraciones y honorarios.



4) ANALISIS FINANCIERO

En las razones de liquidez del 2009 se genera una importante reducción frente al 2008, en buena parte debido al aumento en el pasivo corriente que se genera por un crédito para capital de trabajo, además de otro crédito a los socios producto de distribución de dividendos de ejercicios anteriores, ingresos que fueron destinados a la compra de nuez de macadamia para comercialización. así:

Índice de Liquidez Corriente: Existe una reducción de 0.99 puntos en relación al 2008; En el 2009 se alcanzo a 1.16 veces mientras que en el 2008 se llegó a 2.15 veces. Se puede observar un importante incremento en el Pasivo Corriente que genera esta reducción.

Prueba Acida: Se establece una reducción de 1 punto en comparación con el 2008, llegando a un valor de 0.92 veces en el 2009.

Solvencia: Un 1.22 de relación entre el Activo y el Pasivo Totales es positivo en la posición financiera de la empresa, esto debido a que se ha cumplido con los compromisos adquiridos para la operación. Es relevante indicar que a pesar de que en el 2009 se efectuó la distribución de dividendos a los socios, la empresa aún mantiene un porcentaje menor hacia los mismos por concepto de utilidades no distribuidas.

Rentabilidad Bruta: Disminuyo en un 2.29% respecto al 2008, llegando en el 2009 a 34.47%.

Rentabilidad Operacional: Corresponde al 2.81% en el 2009. Muestra una reducción importante del 2.67% frente al 2008, Esto debido al incremento de los costos y gastos..

Rentabilidad al Patrimonio: Se produce un ligero incremento del 1.33% con respecto al 2008, llegando en el 2009 al 27.26%.

Los índices financieros demuestran que la empresa en el 2009, mantiene una posición saludable desde los puntos de vista económicos financieros; Se demuestra que el mayor efecto logrado se encuentra en el mejoramiento de los ingresos, sin embargo es notorio el incremento de costos y gastos. Es importante recalcar que es necesario trabajar fuertemente en el lado de generar ingresos adicionales con márgenes razonables que contribuyan al resultado de la empresa, Objetivo que lo lograremos con la iniciación de nuevos proyectos al igual que con la búsqueda de nuevos productos que podamos comercializar y que den valor agregado a la operación de la empresa.

5) RECOMENDACIONES:

Buscar alternativas de negocios que permitan a la empresa obtener otros ingresos que ayuden a la operación de la misma.



Matthias Tapernoux
Gerente General
Industrial Mercantil Itma-T Cia. Ltda.

Quito, Marzo 30 - 2010

