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 2012

...DENCIA
...PAÑÍAS
16 ABR. 2012
...OR 6
QUITO

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 2011

1) REPRESENTACIONES

"Las actividades desarrolladas en el 2011 de venta de químicos especiales con servicio técnico, no básicos, correspondiente al área de representaciones comerciales internacionales, permitió a la empresa contar en el periodo con ingresos de US$ 66.930,57, situación que se espera mantener para el año 2012" .

2) COMERCIALIZACION DE PRODUCTOS GOURMET PARA EL MERCADO NACIONAL

Frutas secos:

En el ejercicio 2011 hemos tenido una disminución en la venta de frutos secos estas han aportado con un 11,52% del total de las ventas que fueron del 79,34%.

Nuez de Macadamia: La participación de las ventas en este rubro fue del 62,18% frente al 69,42% registrado el año 2010, que genero una variación negativa del 17,68% en términos de valor real . Es importante mencionar que estos resultados se obtuvieron debido a la falta de producción de nuez de macadamia a nivel nacional y mundial que permitió una subida considerable al precio de macadamia importada, así como a la competencia creciente que cada año viene posesionándose en el mercado con un producto de menor calidad a un precio mas bajo.

En lo referente a la venta de nueces recubiertas de Chocolate se puede observar una variación negativa del 55,07% comparadas con el año 2010, esto debido al incremento de precios, y a la falta de macadamia que no han permitido elaborar este producto en mayores cantidades.

3. ANALISIS ECONOMICO

En el año 2011 se puede observar, que los ingresos operacionales disminuyeron con relación al ejercicio 2010, el ejercicio 2011 fue negativo para la empresa que alcanzo una variación negativa del 8,78% frente al 2010. Es menester insistir en que se deben buscar alternativas de negocio que nos ayuden a generar ingresos y contribuyan a la operación de la empresa, además de mantener 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 2011se redujeron en un 17,15% frente a los del año 2010, esto debido a la disminución de los ingresos operacionales de la empresa. La evolución de los gastos operacionales en el 2011 muestran un incremento del 5,12% frente a los del

Germán Alemán E12-28 y Juan Ramíres
Telfs.: (593-2)2460-530Fax: (593) 2247075 E-mail: fanny@vialitma.com.ec
P-O. Box: 17-07-9240 QUITO – ECUADOR, S.A.

2010, sin embargo esta variación es normal ya que se demuestra que los gastos operacionales que en su mayoría son fijos se han logrado mantener pese al incremento de sueldos y otros gastos producto de la inflación creciente y real que vive nuestro país.

4) ANALISIS FINANCIERO

En las razones de liquidez del 2011 se genera un ligero incremento frente al 2010, en buena parte debido a la disminución en el pasivo corriente así:

Índice de Liquidez Corriente: Existe un aumento de 1.58 puntos en relación al 2010 esto es un 117% más; En el 2011 se alcanzo a 2.93 veces mientras que en el 2010 se llegó a 1.35 veces. Se puede observar una disminución importante en el Pasivo Corriente que genera esta reducción.

Prueba Acida: Se establece un incremento de 0.29 puntos en comparación con el 2010, llegando a un valor de 1.25 veces en el 2011.

Solvencia: Un 1.36 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. Sin embargo la compañía aún mantiene un buen porcentaje de créditos a los socios, y ha generado una provisión para Jubilación Patronal y Desahucio para sus empleados que superan los 10 años de trabajo, lo cual ha ocasionado una pequeña disminución de su solvencia.

Rentabilidad Bruta: se incremento en un 4,95% respecto al 2010, llegando en el 2011 a 46,01%.

Rentabilidad Operacional: Corresponde al 2,23% en el 2011. Muestra una reducción del 0,55% frente al 2010, esto debido a la reducción en el volumen de las ventas entre los 2 períodos.

Rentabilidad al Patrimonio: Se produce un mínimo incremento del 1,22% con respecto al 2010, llegando en el 2011 al 12,01%.

Los índices financieros demuestran que la empresa en el 2011, mantiene una posición saludable desde los puntos de vista económicos financieros; sin embargo es importante que se considere que se deben buscar alternativas de negocio que permita seguir con la operación, ya que como se puede observar los ingresos por las operaciones ordinarias de la empresa han bajado sustancialmente desde hace ya un par de años y esto es preocupante; La generación de ingresos adicionales con márgenes razonables que contribuyan al resultado de la empresa, debe ser el objetivo primordial, ya que solo así se dará valor agregado a la operación de la empresa.

5) RECOMENDACIONES:

Buscar alternativas de negocios que permitan seguir con el Negocio en Marcha, capitalizar la empresa tomando los recursos de la Reserva de Capital y Legal en su totalidad, así como los de utilidades no distribuidas de ejercicios anteriores hasta completar la suma propuesta solicitada en ejercicios anteriores que es de USD$ 10.000.

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

SUPERINTENDENCIA DE COMPAÑÍAS
16 ABR. 2012
OPERADOR 6
QUITO

Quito, Marzo 23 - 2012

Germán Alemán E12-28 y Juan Ramíres
Telfs.: (593-2)2460-530Fax: (593) 2247075 E-mail: fanny@vialitma.com.ec
P-O. Box: 17-07-9240 QUITO – ECUADOR, S.A.