

**INFORME DE GERENCIA DE SUELA Y CUERO C. LTDA.
DEL EJERCICIO ECONOMICO DEL AÑO 2.011**

En cumplimiento a lo que dispone la Ley de Compañías y a los Estatutos de la Empresa, presento a esta Junta General de Socios, el Informe de Gerencia, el Informe del Comisario Revisor y los balances anuales General y de Pérdidas y Ganancias con sus respectivos anexos.

1.- ANTECEDENTES

Suela y Cuero, se constituyo el 17 de Noviembre de 1.983, siendo inscrita el 6 de Febrero de 1.984, con la resolución Nº 11732 de la Superintendencia de Compañías, con un capital social de **NOVECIENTOS NOVENTA MIL, 00/100 SUCRES** siendo sus socios fundadores

Wilson Clavijo Torres	\$ 330.000,00
José Zurita Lara	\$ 330.000,00
Fanny Jácome Sánchez	\$ 330.000,00

El 27 de Marzo de 1.990, el Sr. Wilson Clavijo cede sus participaciones a los Señores Víctor Hugo Jácome Sánchez, Rafael Jácome Sánchez y José Zurita.

El doce de Diciembre del dos mil dos, en la Notaría Quinta, se eleva a escritura pública lo siguiente:

- a) LA CONVERSION DEL CAPITAL SOCIAL DE SUCRES A DOLARES.- Se convierte el Capital Social de sucres a dólares de Estados Unidos de América, a la cotización de veinte y cinco mil sucres por cada dólar.
- b) ELEVACION DEL VALOR NOMINAL DE LAS ACCIONES. Se eleva el valor nominal de las participaciones a un dólar de los Estados Unidos de América cada una.
- c) AUMENTO DEL CAPITAL SOCIAL.- Se aumenta el Capital Social a: NOVENTA Y UN MIL CUARENTA DOLARES DE ESTADOS UNIDOS DE AMERICA (USD 91.040). perfeccionado este aumento, el CAPITAL SOCIAL asciende a la suma de NOVENTA Y NUEVEMIL DOLARES DE LOS ESTADOS UNIDOS DE AMERICA (USD 99.000,00)

El Capital Social queda distribuido así:

	USD.	39.600,00
Fanny Jácome Sánchez	USD.	34.650,00
María Eugenia Jácome Sánchez	USD.	15.840,00
Luis Rafael Jácome Sánchez	USD.	8.910,00
TOTAL...		99.000,00

El 30 de Enero del 2.007, se legaliza la última cesión de participaciones del Ec. José Zurita Lara y con ello se transforma en una Compañía familiar y el Capital Social se conforma de la siguiente manera:



Fanny Jácome Sánchez	USD.	23.760,00
María Eugenia Jácome Sánchez	USD.	8.910,00
César Gabriel Gavilanes Jácome	USD.	8.910,00
Jorge Luís Gavilanes Jácome	USD.	28.710,00
Javier Alejandro Gavilanes Jácome	USD.	28.710,00
TOTAL		99.000,00

2.- CUMPLIMIENTO DE OBJETIVOS;

a) Procurar conservar al menos el mismo volumen de Ventas, ya que el sector Curtidor está pesimista por temor que elimine el Gobierno el Salvaguarda para el calzado, además existe escases de pieles por la salida del país tanto en forma legal como de contrabando, y el precio de éstas van subiendo sin ningún control.

En este año hemos logrado un incremento de Ventas del 4,015% estas ascendieron \$ 806.157 frente al año anterior de \$ 775.038. Es necesario aclarar que siguen las mismas condiciones críticas mencionadas en este literal.

b) Plazo de Crédito, conservar la misma política, que en el peor de los caos no sobrepasar los 90 días. Desgraciadamente por el deseo de no bajar Ventas se tomo la decisión del incremento de Plazo a 120 días , llegando realmente a 130 días.

c) Tratar de Conocer realmente cual es la situación de AMERICAN CHEMICAL, con cuales producto podrán mantenerse en el mercado y sus volumen.

Dada Situación de nuestro principal Proveedor AMERICAN CHEMICAL, nos vimos obligados a cambiar nuestra políticas de Ventas: bajar el margen de Utilidad y ampliar el crédito para lograr el objetivo de mantenernos en el mercado con similar volumen de Ventas. Nos han asegurado que este año se logrará su total recuperación.

d) Buscar otras distribuciones que nos permita ir reemplazando los productos de nuestra Representada, pero hoy desgraciadamente el Contrato actual de Distribución no nos permite la búsqueda de otros producto similares, lo prohíbe terminantemente.

e) Contratar un Técnico- Vendedor desde el segundo semestre, para dar asesoramiento a los Clientes y evitar la pérdida de mercado, ya que debido a la competencia es indispensable estar en contacto frecuente.

Contratamos un técnico, el Sr. Fernando Moltine, su permanencia fue positiva para dar a conocer los Productos, especialmente en la línea de Piel Color.

f) Efectuar un Préstamo Bancario por \$ 120.000 para eliminar los préstamos a Largo plazo y tener una sola obligación con una Institución financiera.

Este tema aún sigue en pie, ojalá en este año logremos efectuar a través del Produbanco.



3.-ASPECTOS LEGALES

Durante el año 2.011, no se ha efectuado ningún trámite que requiera una acción legal.

4.- ASPECTOS OPERACIONALES

Nos hemos dedicado a la comercialización de productos químicos para la Industria curtidora.

5.- ANALISIS DE LA SITUACION FINANCIERA

ANALISIS COMPARATIVO DEL ESTADO DE SITUACION DE LOS EJERCICIOS 2.010 Y 2.011

Nuestro Activo se encuentra estructurado como lo demuestra el siguiente cuadro:

CUENTAS	2010		2011		DIFERENCIA	
	VALOR	%	VALOR	%	V.ABSOLUTO	V.RELATIVO
CORRIENTE	668.506	86,55	688.865	87,672	20.359	3,05
FIJO	103.900	13,45	96.865	12,328	-7.035	-6,77
TOTAL DEL ACTIVO	772.406	100,00	785.730	100,00	13.324	1,72

Como vemos el Activo Corriente en el 2.011 es de \$ 688.865 representa el 87,67%, con un crecimiento relativo del 3,05% con relación al 2.010, la porción del activo fijo es del 12,33% con un descenso Relativo del 6,77%. El total del Activo supera al año anterior en US\$ 13.324 cuyo porcentaje es 1,72%.

El Activo Corriente, está distribuido en sus diversas cuentas con los valores detallados en el siguiente cuadro

CUENTAS:	2010		2.011		DIFERENCIA	
	VALOR	%	VALOR	%	V.ABSOLUTO	V.RELATIVO
Caja – Bancos	30.410	4,55	42.292	6,139	11.882	39,07
Clientes	169.875	25,41	290.598	42,185	120.723	71,07
Obligaciones de Entidades Oficiales	25.698	3,84	26.358	3,826	660	2,57
Obligaciones de particulares	3.078	0,46	5.378	0,781	2.300	74,72
Obligaciones de empresas del grupo	2.449	0,37	2.449	0,356	0	0,00
Obligaciones de socios	90	0,01	90	0,013	0	0,00
Mercaderías	436.905	65,36	320.866	46,579	-116.039	-26,56
Mercaderías en tránsito			834	0,121	834	
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	668.505	100,00	688.865	100,00	20.360	3,05
Terreno	67.706	65,16	67.706	69,90	0	0,00
Muebles Oficinas			63	0,07	63	
Equipo de Computación	213	0,21	41	0,04	-172	-80,75
Maquinaria y Equipo			602	0,62	602	
Vehículo	35.982	34,63	28.453	29,37	-7.529	-20,92
TOTAL ACTIVO FIJO	103.901	100,00	96.865	100,00	-7.036	-6,77
TOTAL ACTIVOS	772.406		785.730		13.324	1,72





En el Activo Corriente; Las principales variaciones se hallan localizadas en las cuentas: CLIENTES Y MERCADERIAS, la primera positiva y la segunda negativa, prácticamente existe una compensación entre la una y la otra, el crecimiento de Clientes se debe a la ampliación de plazo en las Ventas y Mercaderías a la disminución de compras en \$ 224.375 durante este ejercicio económico.

En el Activo Fijo; Se observa una disminución del 6,77% que es consecuencia de la Depreciación del presente año.

ESTRUCTURA DEL PASIVO						
CUENTAS	2010		2.011		DIFERENCIA	
	VALOR	%	VALOR	%	VALOR	%
Corto Plazo	401.291	73,02	388.661	70,16	-12.630	-3,15
Largo Plazo	148.257	26,98	165.276	29,84	17.019	11,48
TOTAL PASIVO	549.548	100,0	553.937	100,00	4.389	0,80

EL total de Pasivos del 2.011 es mayor al del 2.010 en 0,80%, existiendo solamente una diferencia de US\$ 4.389

El Pasivo a Corto Plazo tiene una disminución de U\$12.630 equivalente al 3,15%

El Pasivo a Largo plazo, registra un endeudamiento mayor de US\$17.019, con un crecimiento relativo del 11,48%.

CUENTAS	2010		2.011		DIFERENCIA	
	VALOR	%	VALOR	%	VALOR	%
Oblig. A Entid. Oficiales	2.234	0,56	5.561	1,43	3.327	148,93
Proveedores Nacionales	80.395	20,03	72.044	18,54	-8.351	-10,39
Proveedores del Exterior	199.766	49,78	150.493	38,72	-49.273	-24,67
Obligaciones al IESS	2.658	0,66	4.208	1,08	1.550	58,31
Obligaciones al personal	14.755	3,68	16.533	4,25	1.778	12,05
Obligaciones a Particulares.	15.626	3,89	15.626	4,02	0	0,00
Obligaciones a Socios	85.858	21,40	124.196	31,95	38.338	44,65
PASIVO A CORTO PLAZO	401.292	100,0	388.661	100,00	-12.631	-3,15
Obligaciones a particulares	113.825	76,78	113.825	68,87	0	0,00
Interés por pagar	15.768	10,64	20.287	12,27	4.519	28,66
Préstamos de socios	18.664	12,59	31.164	18,86	12.500	66,97
PASIVO LARGO PLAZO	148.257	100,0	165.276	100,00	17.019	11,48
TOTAL DEL PASIVO	549.549		553.937		4.388	0,80

La mayor diferencia dentro del PASIVO A CORTO PLAZO, tenemos en la Cuenta PROVEEDORES DEL EXTERIOR que baja en \$ 49.273, mientras que OBLIGACIONES DE SOCIOS sube en \$38.338, la diferencia de estas dos cuentas de \$ 10.935, son las que mayor incidencia en la baja del endeudamiento.

En el pasivo a Largo Plazo, se incrementa el Préstamo del Socio César Gavilanes de 12.500.



ESTRUCTURA DEL PATRIMONIO						
CUENTAS:	2009		2010		DIFERENCIA	
	VALOR	%	VALOR	%	VALOR	%
Capital	99.000	44,42	99.000	42,71	0	0,00
Capital adicional	22.937	10,29	22.937	9,90	0	0,00
Reserva Legal	5.900	2,65	6.343	2,74	443	7,51
Reserva Facultativa	81.085	36,38	89.494	38,61	8.409	10,37
Utilidades del Ejercicio	13.936	6,25	14.018	6,05	82	0,59
TOTAL PATRIMONIO	222.858	100,00	231.792	100,00	8.934	4,01

El Patrimonio se incrementa en US\$8.934, originado por las reservas del ejercicio 2.0010 y la diferencia de Utilidad entre el 2.011 y 2.010.

ESTADO DE RESULTADOS COMPARATIVO ENTRE LOS AÑOS 2.010 Y 2.011						
	PARCIAL	PARCIAL	2.010	2.011	VALOR	VALOR
	2.010	2.011			Absoluto	Relativo
VENTAS			775.038	806.157	31.119	4,015
COSTO DE VENTAS			-659.524	-685.217	-25.693	3,896
Inventario Inicial	-302.876	-436.905				
Compras al Exterior	-726.311	-508.616				
Compras en el país	-67.242	-60.562				
Menos: Inventario Final	436.905	320.866				
UTILIDAD BRUTA			115.514	120.940	5.426	4,697
Menos GASTOS DE VENTA			-50.715	-44.921	5.794	-11,425
UTILIDAD BRUTA EN VENTAS			64.799	76.019	11.220	17,315
Menos GTOS OPERACIONAL.			-51.899	-62.705	-10.806	20,821
Gastos Administrativos	-46.611	-57.105				
Gastos Financiero	-5.288	-5.600				
Más INGRESOS NO OPERACIONALES			1.164	1.303	139	11,942
Menos EGRESOS NO OPERACIONALES			-129	-599	-470	364,737
UTILIDAD del EJERCICIO			13.935	14.018	83	0,595
15% Participación trabajad.			-2.090	-2.103	-13	0,622
Más Gastos no deducibles			129	599	470	364,543
UTILIDAD GRAVABLE			11.974	12.514	540	4,511
25% Impuesto a la Renta			-2.994	-3.003	-9	0,301
UTILIDAD DESPUES DE IMPUESTOS			8.980	9.511	531	5,915
Menos Gastos deducibles			-129	-599	-470	364,341
5% Reserva Legal			-443	-446	-3	0,677
UTILIDAD NETA DEL EJERCICIO			8.408	8.466	58	0,693

Las Ventas en el año económico 2.011 superan al año anterior en US\$ 31.119 dándonos un porcentaje apenas del 4,015% y el Costo de Ventas en \$ 25.693, obteniendo una Utilidad Bruta superior en \$5.426

GASTOS COMPARATIVOS DE LOS AÑOS 2.010 Y 2.011				
	2.010	2.011	DIFERENCIA	
			v. Absoluto	V.Relativo
GASTOS DE VENTA	50.715	44.921	-5.794	-11,425
GASTOS ADMINISTRATIVOS	46.611	57.105	10.494	22,514
GASTOS FINANCIEROS	5.288	5.600	312	5,900
EGRESOS NO OPERACIONALES	129	599	470	364,341
SUMAN	102.743	108.225	5.482	5,336

Los Gastos se incrementan en el 5,336%, que están en relación con el Incremento en Ventas.

6.- INDICES FINANCIERO

INDICES	PORCENTAJES		DIFERENCIA	
	2.010	2.011	Absoluta	Relativa
LIQUIDEZ-PRUEBA ACIDA	1,666	1,772	0,106	6,363
Activo Corriente/ Pasivo Corriente;				
688.865/388.661				
SOLIDEZ:	0,711	0,723	0,012	1,688
Pasivo Total/Activo Total				
553.937/765.730				
MARGEN DE RENTABILIDAD	0,149	0,150	0,001	0,671
Utilidad Bruta/Ingresos Netos				
120.940/806.157				
INDICE DE COBROS	79 días	130 días	51 días	64,557
Cientes / Promedio de Ventas				
806.157/360=2.239,33				
290.598/2.239,33=129,77				



Cerramos el ejercicio económico con un índice de liquidez de 1,772, que significa tener \$ 1,772 para el pago de \$1,00de endeudamiento.

El 72,30% del **Índice de Solidez** es el total de Activos que está representado por todos los pasivos para con terceros que tiene la empresa a la fecha del cierre del ejercicio.

El Margen de Rentabilidad es el 15% igual al año anterior.

Es muy preocupante el **índice de cobros** 130 días, debe escogerse mejor a los clientes aún que esto implique una baja en Ventas.

7.- REPARTO DE UTILIDADES

15% Participación a Trabajadores	2.103
24% Impuesto a la Renta	3.003
5% Reserva Legal	446
Reserva Facultativa	8.466
UTILIDADES DEL EJERCICIO	14.018

8.- METAS Y OBJETIVOS

1. Efectuar un cambio total en la política de Ventas, para conseguir dos objetivos *aumento de Ventas y disminuir el plazo del crédito, tratando que no sobrepase los 90 días.*
2. *Implementar un Control de existencias, de Ventas en las dos Sucursales y Control de los créditos los mismos que serían únicamente autorizados por la Sra. Gerente de Ventas o su Asistente.*
3. Consequir nuevas distribuciones para completar la línea de químicos de Curtiembre, de productos de calidad reconocida.
4. Ventas del terreno a FEGACON, debido a las nuevas políticas ambientales que exigirán en breve el traspaso a sectores específicos.
5. Adquirir un nuevo lote de terreno o almacén apenas se conozca la ubicación de las Curtiembres, ya que debería ser en los mismos sectores a ellos determinados.

Unamos ideas, esfuerzos y todos luchemos para que nuestra empresa sea reconocida a nivel nacional por el servicio brindado y por la excelencia de nuestros productos.

Gracias, señores socios por su atención.


Fanny Jacome Sánchez

