

INFORME ECONOMICO ANUAL DE GERENCIA POR EL AÑO 2003

Estimado Socios:

Realmente es satisfactorio cumplir una vez las disposiciones de la Ley de Compañías, en la que señala la obligación de la gerencia de dar a conocer a los socios su gestión anual, y hoy han sido convocados para tratar sobre el ejercicio económico del 2003.

1. Es impresionante la situación crítica por la que atraviesa el sector curtidor y además la apertura de nuevas casas químicas, cuyos productos están destinados a las curtiembres. Estableciéndose una competencia dura, desleal a sus propios intereses, conduciendo a la inseguridad empresarial.

Resumiendo "Hay mayor oferta de Químicos a menor consumo, por la disminución de producción, lo cual con lleva a la baja de precios a niveles que no son rentables".

1. CUMPLIMIENTO DE METAS Y OBJETIVOS

1.1 VENTAS

Hemos logrado aumentar nuestras ventas en el 10.1415%.

1.2 MEJORAMIENTO EN EL PAGO PROVEEDORES

Hemos logrado en parte este objetivo, pero aún no cubrimos las obligaciones en las fechas establecidas. Exclusivamente por la falta de seriedad en el pago de los clientes. El retraso, lo tenemos con nuestro principal proveedores AMERICAN CHEMICAL de Uruguay

2 ASPECTOS LEGALES

En este año el día 4 de julio, la Licenciada Yolanda Mayorga Paredes, en la Notaria Séptima, realizó la Cesión de Participaciones de:

- Luis Rafael Jácome Sánchez, cede sus 8.910 participaciones a Javier Alejandro Gavilanes Jácome

- Fanny Jacome Sánchez cede 10.890 participaciones, así: 8.910 a favor de Jorge Luis Gavilanes, y 1.980 a favor de Cesar Gabriel Gavilanes Jácome y Maria Eugenia Jácome Sánchez cede 6.930 participaciones a favor de Cesar Gabriel Gavilanes Jácome.

Con la presente cesion de Participaciones el Capital Social de la Compañia queda distribuido así:

SOCIOS	PARTICIPACIONES
Jose Zurita Lara	39.600
Fanny Jácome Sanchez	23.760
Maria Eugenia Jácome Sanchez	8.910
Cesar Gabriel Gavilanes Jácome	8.910
Jorge Luis Jácome	8.910
Javier Gavilanes Jácome	8.910
TOTAL	99.000

Esta escritura fue inscrita en el Registro Mercantil en Ambato, con fecha 16 de julio del 2003.

3 ASPECTOS OPERACIONALES

El incremento de nuestras ventas obedece a algunos factores, como son:

- Reconocimiento del mercado a la calidad de los productos.
- Disminución de precio de venta
- Ampliación de los plazos
- Asesoramiento técnico
- Servicio al Cliente

4 ANÁLISIS DE LA SITUACIÓN FINANCIERA

4.1 COMPOSICION DEL ACTIVO

Nuestro activo es corriente, ya que comprende el 99.53% y esta constituido especialmente por Inventarios y clientes

	2003	2002	
Inventario abarca el	58.27%	39.73%	Creció en el 18.79%
Clientes con el	34.73%	51.04%	Bajo en el 16.31%

En inventarios debemos tomar en cuenta que nuestras compras e Importaciones recibidas en Noviembre y Diciembre fue \$ 83.076,00 , naturalmente esta mercaderia se encuentra en bodega ya que en Diciembre las fabricas cierran su producción para el mantenimiento de maquinarias y equipos.

Y clientes bajo en el 16.31% ya que durante el primer año, el principal deudor en el 2002 , PROMEPPELL S.A., durante el presente ejercicio pago USD. \$116.100.

Sin embargo, el porcentaje del 34.73% es alto, motivado a que los clientes postergan sus pagos ya que la competencia le ofrecen a consignación, luego de consumido el producto a 120 días.

4.2 LIQUIDEZ

<u>ACTIVO CORRIENTE</u>	=	<u>422.764,00</u>	=	1.81%
PASIVO A CORTO PLAZO		233.499,00		

Tenemos una excelente liquidez, ya que por cada dólar de endeudamiento, tenemos capacidad de pago de 1,81 veces; hemos mejorado ya que en 1992 fue de 1.72%, sin embargo debemos bajar sobre todo nuestros inventarios, para una mejor rentabilidad para la empresa.

4.3 INDICE DE SOLIDEZ

<u>PASIVO TOTAL</u>	=	<u>258.956,36</u>	=	0.6096
ACTIVO TOTAL		424.764,15		

Nuestra empresa mantiene el 60.96% de dependencia economica, siendo menor que el año pasado se registró el 67.93%.

4.4 COMPOSICION DEL PASIVO

CORRIENTE	VALOR	PORCENTAJE
PROVEEDORES EXTERIOR	123.168,95	52.74%
PROVEEDORES NACIONALES	47.344,32	20.28%

OBLIGACIONES ENTIDADES		
OFICIALES	103,48	0.04%
OBLIGACIONES AL IESS	524,83	0.23%
OBLIGACIONES AL PERSONAL	15.384,71	6.59%
OBLIG. PARTICULARES	45.164,67	19.34%
OBLIGACIÓN SOCIOS	1.807,69	0.78
TOTAL :	233.498,65	100%

Como observamos nuestro mayor endeudamiento se concentra en Proveedores, que asciende al 73.02%.

4.5 INDICE DE PATRIMONIO

<u>PATRIMONIO</u>	=	<u>165.808,00</u>	=	0.39
ACTIVO TOTAL		424.764,15		

Señala que el 39% del Activo Total corresponde a los socios de la empresa.

4.6 RENTABILIDAD SOBRE VENTAS

<u>UTILIDAD</u>	=	<u>12.747,00</u>	=	4.39%
VENTAS		290.521,00		

Por cada dólar de Ventas, la empresa gana \$ 0.044.

4.7 INDICE DE COBROS

PROMEDIO DE VENTAS

<u>VENTAS</u>	=	<u>290.521,00</u>	=	807
# DIAS		360		

$$153.654,00 - 32.621,00 = 121.033,00$$

$$\frac{121.033,00}{807} = 150 \text{ DÍAS}$$

5 ANÁLISIS DEL ESTADOS DE RESULTADOS

En comparación a años anteriores:

	ANOS		Diferencia
	2003	2002	
Cientes/ Ventas	41.66	39.55	+5.33%
Utilidad Bruta/ Ventas	20.49	20.83	-1.63%
Gastos Ventas/ Ventas	6.12	7.23	-15.35%
Gastos Administrativos/ Ventas	8.43	7.03	+19.91%
Gastos Financieros/ Ventas	1.17	1.06	+10.38%
Gastos no operacionales/ Ventas	0.69	4.62	-49.35%
Ingresos No operacionales/ Ventas	0.31	5.80	+94.65%

Para el Índice de Cientes/ Ventas hemos bajado la cuenta de Promepell S.A en el valor de \$32.620,73. por tratarse del traspaso de maquinaria, y el mismo procedimiento se realizó el año pasado.

Es necesario dejar constancia que los Sres. Dario Quinzo y Humberto Toapanta, constaron en el rol de pagos hasta el mes de agosto, pero en Diciembre, Promepell reconoce estos pagos desde enero como valores a su cargo, igualmente los pagos por energía eléctrica.

Por solicitud del Econ. José Zurita, vamos a efectuar un analisis sobre el rendimiento de nuestro almacén de la Avenida Bolivariana, administrado por la Sra. Rosario Camacho.

VENTAS:

Facturación efectuada directamente	\$10.758.16
Facturación a través de la principal	\$41.151.70
SUBT.	\$51.909.86
IVA	\$ 6.229.19
TOTAL	\$58.139.05

(-) Gasto Arriendo	\$2.016,00	
Sueldos y Adicionales	\$2.994,24	
Teléfono	\$ 424.93	
Gastos Generales	\$ 770.32	\$ 6.305,49

Ventas Brutas \$ 51.909,86 * 20.49% Utilidad Bruta en Ventas = \$10.636,33

Utilidad Bruta en Ventas(20.49%)	\$ 10.636,33
(-) Gastos	\$ 6.305,49
= Rendimiento Aproximado	\$ 4.330,84

PROPUESTA DEL DESTINO DE LAS UTILIDADES

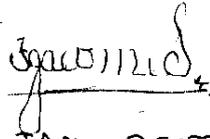
Debido a la lenta recuperación de cartera que no nos permite lograr la rotación normal de inventarios y pago oportuno a nuestros proveedores, el reparto de utilidades agravaría su situación financiera, por lo que sugiero la siguiente distribución.

15% Trabajadores	\$ 1.951,88
25% Impuesto a la Renta	\$ 2.598,07
5% Reserva	\$ 519,61
Reserva Facultativa	\$ 7.677,51
	<u>\$12.747,07</u>

METAS Y OBJETIVOS

1. Firmar con Promepell S.A. el contrato, en que Suela y Cuero, sea el vendedor exclusivo de acabados "Piel Color", en el país.
2. Fortalecer nuestras ventas, ya que la línea de acabado requiere de asesoramiento constante y permanente y es la oportunidad para que el cliente se familiarice con todos los productos que ofrecemos en el mercado.
3. Objetivo principal el incremento de ventas del 30% tomando en consideración que la línea de acabados se comercializará desde el mes de Mayo, ya que en Abril se efectuarán las pruebas.
4. Bajar el tiempo de crédito de los clientes, estableciendo un máximo de 120 días.
5. En los productos genéricos cuya utilidad bruta está dentro del 10 al 12% debemos tratar de que nuestras compras sean con dinero anticipado, para lograr tener los mismos costos de la competencia, naturalmente esto será imposible en el año en curso, pero prepararemos y ojalá podamos hacerlo a partir del 2005, siendo ágiles en la recuperación de cartera.

Señores socios, agradezco su atención al presente informe y confiamos que los próximos años sean fructíferos.



FANNY BEATRIZ JACOME
GERENTE

21 MAYO 2004

Superintendencia de Corporaciones
Registro de Sociedades