

INFORME DE GERENCIA DE SUELA Y CUERO C. LTDA. DEL EJERCICIO ECONOMICO 2004

Cúmpleme presentar a ustedes señores socios, el informe de Gerencia sobre la gestión económica financiera correspondiente al ejercicio económico comprendido del 1 de Enero al 31 de Diciembre del 2.004 y, así dar cumplimiento a las disposiciones Estatutarias y a la Ley de Compañías dentro del tiempo previsto.

1. CUMPLIMIENTO DE METAS Y OBJETIVOS

1.1. FIRMAR CON PROMPELL S.A. EL CONTRATO PARA LA COMERCIALIZACIÓN DE LOS PRODUCTOS PIEL COLOR.

No se ha efectuado ya que Promepell S.A. no ha firmado aún el contrato de representación debido a que los precios actuales y condiciones de pago que esta firma Española aplica en otros países no serían competitivos dentro del MERCADO ECUATORIANO, nos han dado a conocer que se encuentran estudiando y analizado el contexto general de su política para tomar decisiones que les permitan comercializar en nuestro país al menos con sus productos de mayor demanda.

1.2. FORTALECIMIENTO DE VENTAS EN EL 30%

Hemos logrado esta meta, ya que las ventas se incrementaron en el 30,5%, en esta Junta General de Socios quiero exteriorizar como Gerente de la Compañía mi agradecimiento y felicitación a la Sra. María Eugenia Jácome quién a puesto su esfuerzo, entusiasmo, buena voluntad y, ha logrado ganarse el aprecio, la confianza y el respeto de sus clientes; también a César Gabriel Gavilanes que a través de su asesoramiento a conseguido que el Consumidor reconozca las bondades de nuestros productos, que los utilice en forma correcta y obtenga el resultado que ellos esperaban.

Nos habíamos propuesto este volumen de Ventas tomando en cuenta los productos de Acabados de Piel Color. Por lo tanto este hecho es significativo y satisfactorio.

1.3. BAJAR EL TIEMPO DE CREDITO MÁXIMO A 120 DIAS

Desgraciadamente este objetivo no fue posible ya que, el Curtidor no cumple los plazos acordados aduciendo varios motivos, en especial su falta de liquidez. Este hecho repercute directamente para que nuestra empresa no pueda cumplir con sus Proveedores al vencimiento de sus facturas.

1.4. COMPRAS CON PAGO ANTICIPADO A PARTIR DEL AÑO 2.005.

Sinceramente será imposible por las razones expuestas anteriormente

2. ASPECTOS LEGALES

No se llevó a cabo ninguna gestión que amerite un trámite legal en este ejercicio

3. ASPECTOS OPERACIONALES

Durante el año la empresa se ha dedicado exclusivamente a la comercialización de productos químicos para la industria Curtidora.

4. ANÁLISIS DE LA SITUACIÓN FINANCIERA

COMPOSICIÓN DEL ACTIVO

Corriente	497.955,00	99,57 %
Fijo	1.701,00	0,34 %
Diferido	444,00	0,09 %
	<hr/>	<hr/>
	500.100,00	100,00 %

El Activo de la empresa es CORRIENTE y esta constituido por la siguientes Cuentas:

Caja-Bancos	10.551,00	2,12 %
Clientes	168.378,00	33,81 %
Obligaciones por Cobrar	17.031,00	3,42 %
Mercaderías	268.429,00	53,91 %
Maquinaria de Cliente	33.046,00	6,64 %
Mercaderías en Tránsito	520,00	0,10 %
	<hr/>	<hr/>
	497.955,00	100,00 %

El porcentaje del 33,81% que corresponde a Clientes, ha bajado con relación al año anterior que fue el 51,04%.

El mayor rubro dentro del Activo Corriente es mercaderías, como es natural y abarca el 53,91%.

ESTRUCTURA DEL PASIVO TOTAL

A Corto Plazo	268.912,00	82,35 %
Largo Plazo	57.617,00	17,65 %
	<u>326.529,00</u>	<u>100,00 %</u>

El 82,35% de las obligaciones de la empresa constituye un Pasivo a Corto Plazo, es decir la empresa deberá cubrir estas obligaciones dentro del año próximo, mientras que el 17,65% corresponde a Obligaciones a Largo plazo, que la empresa deberá cumplir a su debida oportunidad, en los próximos años.

ESTRUCTURA DEL PATRIMONIO

Capital Social	99.000,00	57,04 %
Reservas	35.482,00	20,44 %
Capital Adicional	22.937,00	13,21 %
UTILIDAD DEL EJERCICIO	16.152,00	9,31 %
	<u>173.571,00</u>	<u>100,00 %</u>

$$\text{INDICE DE SOLIDEZ} = \frac{\text{Pasivo Total } 326.529,00}{\text{Activo Total } 500.100,00} = 0,65$$

El 65% de la empresa corresponde a deudas de la empresa a Diciembre 31.

$$\text{INDICE DE LIQUIDEZ} = \frac{\text{Activo Corriente } 497.955,00}{\text{Pasivo Corriente } 268.912,00} = 1,85$$

Disponemos de \$ 1,85 para pagar \$ 1.

ANÁLISIS DEL ESTADO DE RESULTADOS

En relación a los años anteriores:

	A Ñ O S						
	98	99	2000	2001	2002	2003	2004
Clientes/Ventas	24,95	30,13	31,20	46,97	39,55	41,66	44,39
Utilidad bruta en Ventas	25,37	31,81	22,16	11,46	20,83	20,49	19,42
Gastos Venta/Ventas	6,15	3,65	13,01	2,31	7,23	6,12	7,22
Gastos Administrat./Ventas	9,23	5,59	4,46	4,14	7,03	8,43	6,90
Gastos Financieros/Ventas	0,91	1,35	0,29	0,16	1,06	1,17	1,19
Gastos No Operac./Ventas	12,34	39,24	6,41	0	4,62	0,69	0
Ingresos no Operacionales	1,42	7,13	9,46	0,16	5,80	0,31	0,16

Realmente sigue siendo preocupante la recaudación de cartera, ya que en lugar de bajarse ha subido el número de días del crédito concedido a los clientes, el resto de rubros se mantiene dentro de los porcentajes históricos.

5. PROPUESTA SOBRE EL DESTINO DE UTILIDADES

Debido al atraso en el cumplimiento de nuestras obligaciones a Proveedores, pido a los señores Socios que las utilidades no sean retiradas, por lo cual me permito recomendar la siguiente distribución:

15% Participación de Utilidades a trabajadores	US \$ 2.520,91
25% Impuesto a la Renta	US \$ 3.571,29
5% Reserva Legal	US \$ 502,99
Reserva Facultativa	US \$ 9.556,87
	<hr/>
Utilidad del ejercicio 2004	US \$16.152,06

6. METAS Y OBJETIVOS

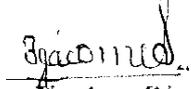
Para el año 2.005, me sentiría satisfecha al lograr una recuperación ágil de la cartera de Clientes dentro de un plazo no mayor de 90 días, de tal manera que la empresa pueda cumplir oportunamente las obligaciones con sus Proveedores dentro del plazo acordado.

Investigar la verdad sobre nuestra situación con American Chemical, si el retraso de sus embarques se debe a la demora en nuestros pagos, existen problemas internos de esta empresa, o si realmente están sobre ofertados. Debemos actuar con agilidad para asegurar el futuro de nuestra empresa y en el supuesto de desconfianza frente al mercado ecuatoriano, comenzar la búsqueda de una nueva Representación de una firma cuyos productos sean reconocidos a nivel mundial. Intentaremos que esta empresa sea de Estados Unidos gracias a la apertura del tratado de libre comercio.

Solicito a esta Junta, la autorización y pago de todos los gastos de un viaje a Uruguay, para dos personas a fin de lograr una respuesta clara y definitiva frente al tema expuesto y, consecuentemente tomar decisiones rápidas que el caso amerite.

Agradezco su atención

Ambato, a 30 de Marzo del 2.005


Fanny Jacóme Sánchez
GERENTE

SUPERINTENDENCIA DE COMPAÑÍAS
RECIBIDO
Hora:-----
Fecha:----- 28 ABR 2005
Ing. Edisson Morales Tobar
ESPECIALISTA DE CONTROL