

CALMOSACORP CIA LTDA
INFORME DE GERENCIA GENERAL

Guayaquil, Marzo 15, 2010

Señores
Socios de la compañía **CALMOSACORPCIA LTDA.**
Ciudad

Estimados socios:

Pongo en conocimiento de los socios las actividades desarrolladas en mi administración durante el año 2009 y el informe de labores que se resume en:

1.1 CUMPLIMIENTO DE LOS OBJETIVOS PREVISTOS PARA EL EJERCICIO ECONOMICO MATERIA DEL INFORME

Al inicio del año 2009, presenté un Plan de trabajo con el objetivo de incrementar las ventas de la empresa. Debo manifestar que con relación a la Planificación hemos logrado alcanzar el 90%, básicamente porque el año 2009 empezó con un clima de incertidumbre político que hizo que las empresas industriales contrajeran sus ventas, por el temor de cambio de moneda e inestabilidad del gobierno. A medida que transcurrió el año se fueron estabilizando las relaciones comerciales con el esfuerzo enorme de nuestra parte, a fin de poder mantener las mismas cifras ventas del año anterior. Por ello considero que alcanzar este monto que apenas es \$ 45M, menos que el año anterior es un logro enorme considerando el panorama comercial que vivió el país.

En este año nos dedicamos principalmente a la producción de polvos finos sin descuidar nuestra producción de cal.

Participamos en ferias camaroneras, avícolas y bananera y logramos entrar en un segmento de ventas al por menor, logrando colocar y manejar una Bodega en la Provincia de El Oro, que nos permitirá consolidar nuestra permanencia en este mercado dejando de depender exclusivamente de los distribuidores.

Dentro del área Financiera, hemos mantenido una situación favorable de manejo financiero con las instituciones bancarias, al lograr cancelar la deuda que manteníamos con la AGD, gracias a una negociación adecuada que permitió que regularicemos nuestra situación de morosidad en el Sistema Financiero, lo cual nos ha abierto las puertas a opciones de financiamiento adecuadas.

He desarrollado un Plan de Trabajo para el 2010, el cual contempla un cálculo de incremento de las ventas en un 9%, considerando la mejora del panorama comercial y el desarrollo de nuestras Plantas Jerson y la Planta Payo que se encuentra en su fase de implementación y que funcionará a finales del año 2010. Considero necesario mantener nuestra estrategia de desarrollo de los polvos finos y no concentrarnos únicamente en la producción de cal, que es una venta estacional. Para estos proyectos es pertinente que la empresa cuente con recursos por aproximadamente USD \$ 300.000,00 que servirán para su crecimiento.



Adjunto a este informe se encontrará la recopilación de los informes de la áreas Departamentales de Producción, Mantenimiento y Ventas, donde se demuestra el esfuerzo con que cada una de estas áreas ha trabajado para alcanzar los objetivos. En aras de lograr la obtención de nuevas metas, se ha definido Planes de trabajo para el siguiente año, los mismos que serán sujetos a revisiones en reuniones mensuales, a fin de evaluar su avance y cumplimiento según la asignación de presupuestos financiados.

1.2 CUMPLIMIENTO DE LAS DISPOSICIONES DE LA JUNTA GENERAL.

He cumplido con todas las decisiones dispuestas por las Juntas de Socios realizadas en el año 2009, las cuales en este año se orientaron al desarrollo de nuevos Proyectos de ampliación de la capacidad de producción de la Planta y el ordenamiento financiero guiado por respetar las normas tributarias y de contabilidad, que permitan que nuestros gastos puedan ser aceptados por los entes de control y la Auditoria Externa.

Siguiendo la normativa legal y lo dispuesto por la Junta General de Socios, renovamos la contratación a la firma de Auditoria Externa MOORES ROWLAND ECUADOR CIA LTDA, que nos auditó el año anterior, para realizar el examen de los Estados Financieros de la compañía del año 2009 y expresar una opinión sobre su razonabilidad. Consideramos que dado que hemos acogido la mayor parte de las recomendaciones del año anterior, en este año no tendremos mayores ajustes que realizar en nuestros Balances.

Los ajustes que han sido recomendados al cierre del ejercicio 2009, por la Auditoria Externa, con el objetivo de que los Estados Financieros reflejen la situación real de la empresa, de acuerdo a normas contables vigentes, son:

- a) Provisión de Jubilación Patronal para aquellos empleados con antigüedad mayor a 10 años en la empresa, lo cual es mandatorio de acuerdo a la Ley. En cumplimiento a esta disposición legal, luego de la consulta a la empresa MACROMATH Cia Ltda, Consultores Matemáticos Asociados, que realiza cálculos actuariales, se realizó el asiento con cargo a resultados de este ejercicio por aproximadamente USD \$ 32M, en continuidad a lo realizado el año anterior.
- b) Cargo a gastos de activos por USD \$ 18M como motores, repuestos y otros arreglos de maquinarias y vehículos por valores menores.
- c) Registro del faltante de inventarios de la Bodega de Repuestos por aproximadamente USD \$ 17M.

De igual forma acatando la Resolución de Junta de Marzo, 2009, procedí a repartir una parte de las utilidades del año 2007, en cumplimiento a las disposiciones emitidas por este Organismo.

1.3 INFORMACION SOBRE HECHOS EXTRAORDINARIOS PRODUCIDOS DURANTE EL EJERCICIO, EN EL AMBITO ADMINISTRATIVO, LABORAL, LEGAL.

El año 2009 se mantuvieron los litigios legales con el socio Tnte. Hernán Armas Cabrera, a pesar del pago de las utilidades al socio, de acuerdo a la Ley. Esta situación provocó que se mantengan los gastos legales en este período, los cuales sumaron



aproximadamente USD \$ 55M, sin embargo en este año hemos logrado realizar un acuerdo de conciliación que esperamos permita que las actividades productivas y administrativas de la empresa se desarrollen con normalidad.

Nuestra empresa ha cumplido y respetado las normas legales, que permitan no ser observados por la Superintendencia de Compañías, por ello hemos mantenido personal que nos asesore a fin de cumplir con todas las normas legales que sean requeridas.

A pesar de que mantenemos el Juicio de Prescripción Adquisitiva de Dominio del terreno donde ha funcionado la planta de la compañía, consideramos que con el acuerdo con el socio Tte. Hernán Armas Cabrera, este problema ha sido solucionado y recuperaremos el dominio de este Activo que es de la compañía, desde sus inicios.

Igualmente hemos llegado a concluir con las instancias legales referente a la demanda laboral de la señora Elena Mejía Layana, juicio que se ventiló ante el Juzgado Tercero del Trabajo del Guayas de Procedimiento Oral.

1.4 SITUACION FINANCIERA DE LA COMPAÑÍA AL CIERRE DEL EJERCICIO Y DE LOS RESULTADOS ANUALES, COMPARADOS CON LOS DEL EJERCICIO PRECEDENTE.

La gestión de ventas al cierre del ejercicio 2009 la puedo calificar de exitosa, ya que a pesar de no haber logrado alcanzar la cifra de ventas planeada, el haber alcanzado casi el mismo resultado del año anterior en un panorama económico inestable es signo de nuestro esfuerzo y trabajo en equipo para alcanzar nuestros objetivos. En este año nuestras ventas alcanzaron la cifra de USD \$ 2.580M, que equivale a un promedio de USD \$ 215M mensuales, casi lo mismo que el año 2008.

Los rubros más significativos son las ventas de las Cal: SC 200A, SC 200B, SC 200P, que representan el 52% de las ventas totales, seguidas por los Carbonatos, con el 45% de participación y el 3% correspondiente a la zeolita. de ventas en forma comparativa. Es decir que en este año existió un incremento en las ventas de los polvos finos en relación al año anterior.

En cuanto a pagos de las instituciones financieras cancelamos la deuda de la AGD y precancelamos la deuda del Banco Filanbanco Internacional, lo que nos permitió acceder a nuevas operaciones de crédito con la Banca en el Banco Internacional. Nuestra compañía se encuentra con su registro limpio en la Central de Riesgos. Hemos realizado convenio con el IESS para el pago de obligaciones laborales y estamos al día en el pago con el SRI.

Presento adjunto el análisis de la Auditoria Interna sobre los Estados Financieros al cierre al 31 de Diciembre, 2009, que revela una situación patrimonial sólida y eficiente.

La cartera de clientes al cierre del 31-12-2009 cerró con una situación de cobro excelente con aproximadamente USD \$ 356M, considerando que nuestra cartera tiene una recuperación del 80% de hasta 30 días. Este valor al del año 2008, principalmente por el incremento de las ventas.



La cartera en general de CALMOSACORP es sana, con una recuperación dentro de los sesenta días.

La empresa es sólida como lo demuestran los siguientes indicadores financieros que están por encima de los márgenes aceptables en la industria y en la economía. Es importante indicar que los indicadores han mejorado en relación al año anterior, como se demuestra a continuación:

INDICADORES FINANCIEROS	Año 2008	Año 2009
INDICE DE LIQUIDEZ (Activo Corriente/Pasivo Corriente)	1,05	1,90
PRUEBA ACIDA (Activo Corriente menos Inventario/Pasivo Corriente)	0,50	1,67
ROTACION DE CARTERA (Ventas/Cuentas por Cobrar)	38 DIAS/9 VECES	49DIAS/7,24 VECES
ROTACION DE INVENTARIO (Costo de Ventas/Inventario Promedio)	68 días	32 días/11 veces
ROTACION DE CUENTAS POR PAGAR	14 veces/23 días	15 veces/24 días
ENDEUDAMIENTO TOTAL :PASIVO/PATRIMONIO	1,26	1,1
DEUDA BANCARIA+EMISION/PATRIMONIO	0,28	0,22
MARGEN BRUTO	17%	21%
MARGEN NETO	11%	12%
ACTIVO/PATRIMONIO	1,89	2,10
UTILIDAD NETA/PATRIMONIO	56%	47,88%

Estos indicadores se interpretarían de la siguiente manera:

En el caso del Índice de Liquidez: Generalmente se acepta una relación de 1 que quiere decir que por cada dólar en el Pasivo se cuenta con un dólar en el Activo. En el caso de la empresa este índice ha mejorado de 1,05 a 1,90 que se interpreta como que CALMOSACORP CIA LTDA, cuenta con más de \$1 en el Activo para cancelar cada \$1,00 en el Pasivo. Sin embargo para sustentar este punto se debe analizar la Rotación de la Cartera, ya que el rubro más importante dentro de nuestro Activo Corriente es la Cartera por Cobrar. El índice de la Prueba Acida, lo que hace es eliminar del Activo Corriente los inventarios que son un rubro que no tiene mucha rotación. Como nuestra empresa no cuenta con mucho Inventario, nuestro Índice sigue manteniendo un indicar aceptable.

En el caso de la Rotación de Cartera: Las cuentas por cobrar que ascendían a \$356.273 se convirtieron en efectivo 7,24 veces durante el año 2009. El indicador de rotación de cartera permite conocer la rapidez de la cobranza pero no es útil para evaluar si dicha rotación esta de acuerdo con las políticas de crédito fijadas por la empresa. Para éste último comparativo, es preciso calcular el número de días de rotación de las cuentas por cobrar.

Una vez conocido el número de veces de rotación de las cuentas por cobrar se puede calcular los días que se requieren para recaudar las cuentas y documentos por cobrar a clientes. Para ello, basta con dividir el número de días considerado para el análisis (30 días si es un mes o 365 si es un año) entre el indicador de rotación, previamente calculado: es decir el período promedio de crédito en CalmosaCorp es de 49 días.

El indicador de rotación de cartera y el número de días de recuperación de las cuentas por cobrar se utilizan para ser comparados con promedios del sector al cuál pertenece la empresa que se está analizando o, con las políticas fijadas por la alta gerencia del ente económico. Sin embargo, sobre éste último punto debe tenerse en cuenta que un número de días de recuperación de la cartera que exceda las metas establecidas no necesariamente implica deficiencias en el área correspondiente, porque podría existir que unos pocos clientes, cuyos saldos sean proporcionalmente más altos que el común de la cartera de clientes, estén registrando alguna mora en el cumplimiento de sus obligaciones o disfruten de alguna prerrogativa especial, lo que hará que el promedio general se desvirtúe un poco. En el caso de CalmosaCorp la política de crédito en la mayoría de los casos es 80% de la cartera a 30 días y el saldo a 60 días. Por lo tanto podríamos concluir que el período de rotación se ajusta a las políticas de la empresa.

La empresa sí cuenta con recursos para cancelar sus obligaciones, pero existe un tiempo de recuperación de los cobros de 50 días, por lo tanto dado que la compañía tiene pagos que realizar al contado, se ha producido que en ocasiones se presente problemas de iliquidez, dado que los pasivos tienen una fecha de vencimiento más próxima a cancelar que la recuperación efectiva de las Cuentas por Cobrar.



En el caso de los indicadores de Endeudamiento de la Empresa: Es importante anotar que el endeudamiento de la compañía ha disminuido por la culminación de las deudas con las instituciones financieras, lo que indica que la empresa ha operado y cancelado sus obligaciones con recursos propios de la generación del negocio, sin requerir aportes de socios ni de instituciones financieras.

En el caso de la rotación de Inventarios es el indicador que permite saber el número de veces en que el inventario es realizado en un periodo determinado. Permite identificar cuantas veces el inventario se convierte en dinero o en cuentas por cobrar (se ha vendido). Para el caso de la empresa el inventario rota cada 32 días es decir inmediatamente se vende, casi no se queda en Bodega, nuestra producción es para la Venta.

En el caso de la rotación de Cuentas por Pagar refleja el número de veces en que se cancelan las deudas. En este caso se presenta una rotación igual al del año anterior, con una rotación e 15 veces es decir el crédito promedio es de 24 días.

De allí que mientras las Cuentas por Pagar tienen un vencimiento promedio de 24 días básicamente por el tipo de pagos que realizamos que son al contado, la recuperación de la Cartera es más lenta, con un promedio de 59 días. Esta es la causa por la que en el transcurso del año hayamos tenido picos de iliquidez que se han cubierto con financiación de crédito. A lo que tengo que agregar que el mercado al cual atendemos, funciona con el crédito a 30 días por lo menos, por ello no ha sido factible para esta Gerencia el reducir los días de crédito, sin que se afecte nuestras ventas.

Como conclusión a lo anterior, persisto es que es necesario que la empresa logre captar un financiamiento para proseguir con los Proyectos que le permitan crecer y atender el mercado de productos.

Quiero destacar dos rubros que coadyuvan a evaluar la situación financiera de la empresa, son la reducción de los gastos operacionales en un 30% (Administrativos, Ventas y Financieros), y la reducción de los Pasivos Bancarios, en un 100%. En este año hubo un incremento de los Activos por la compra de los equipos: Palas, construcción con tecnología propia de la Planta Payo y trabajos de reingeniería en laPlanta 1.

RUBRO	Año 2009 USD \$	Año 2008 USD \$
Gastos Operacionales	267.519,96	347.153,96
Deudas Bancarias	76.588,40	145.625,70
Activos Fijos	697.261,12	468.800,38

Este análisis nos permite determinar las causas que han ocasionado que este año la empresa culmine con una reducción de su índice de liquidez, que es el pago prioritario de las deudas y la compra de activos fijos.

Con respecto a las Obligaciones Bancarias, a la fecha estamos al día en los pagos con FILANBANCO y la CFN a Diciembre, 2009 y obtuvimos un crédito con el Banco Internacional.

Los resultados de la empresa al cierre del ejercicio arrojan una Utilidad Neta de US\$ 314.016,30 antes de impuestos; mientras que el ejercicio del año 2008 tuvimos una utilidad neta de US\$ 353.562. Podríamos decir que los resultados son aproximadamente iguales a los del año anterior, lo cual lo considero satisfactorio para el panorama económico actual del país; a más de estar seguro que esta cifra, es razonable porque está verificada por las revisiones de la Auditoria Externa, lo cual nos hace concluir que la empresa tiene una situación financiera saludable en nuestros Estados Financieros.

A la cifra de utilidad neta arriba referida, que refleja la gestión administrativa de la empresa, hay que restarle el 15% de Participación para Trabajadores y el Impuesto a la Renta para el SRI, así como las Reservas Legales de Ley.

1.5 CUMPLIMIENTO SOCIAL

La empresa ha dado atención prioritaria al cumplimiento de las obligaciones laborales, fomentando la integración y el trabajo en equipo, a través de la ejecución de actividades sociales como mañana deportiva, fiesta de los niños, fiesta de Navidad, misas de inauguración de la Planta, actividades que logran mantener una relación armoniosa entre el personal y la administración.

Los pagos de aportes al IESS y Fondo de Reserva han sido realizados oportunamente, así como el 15% de utilidades del ejercicio 2008.

Hemos mantenido a través del área de Recursos Humanos la atención a los empleados en las áreas de Salud y Capacitación, así como el control de Riesgos del Trabajo.

Seguimos con la actividad de apoyo a la Escuela Nueva Esperanza, situada cerca de la Planta Km. 21 Vía a la Costa, como nuestra contribución de responsabilidad social a la comunidad. Como parte de este compromiso, realizamos un Convenio con el Colegio Politécnico, brindando apoyo logístico a sus programas; dentro de ello, la empresa paga a un profesor para que dicte clases de inglés y Computación a los alumnos de la Escuela.

1.6 PROPUESTA DEL DESTINO DE LAS UTILIDADES OBTENIDAS EN EJERCICIOS ANTERIORES

Dejo a consideración de la Junta de Socios la decisión sobre el destino de las utilidades obtenidas en el presente ejercicio, sugiriendo que luego del cumplimiento de las reservas legales requeridas por Ley, se pague el 50% de las mismas y el otro 50% se mantenga como una reserva para capital de trabajo e inversiones en la Planta. La forma de pago dependerá de las disponibilidades de caja con que cuente la empresa.

1.7 RECOMENDACIONES A LA JUNTA GENERAL RESPECTO DE POLITICAS Y ESTRATEGIAS PARA EL SIGUIENTE EJERCICIO ECONOMICO.

Una vez que los Estados Financieros han sido auditados por la firma de Auditoría Externa, de la cual obtuvimos una opinión limpia, que indica que las cifras son razonables para reflejar la situación financiera de la compañía, sugiero que los socios tomen en consideración las siguientes recomendaciones:

- a) Continuar con el programa de reemplazo de las trituradoras y otros equipos que por su largo tiempo de funcionamiento deben ser inmediatamente sustituidas.
- b) Incentivar el desarrollo de nuevas líneas de negocio a fin de incrementar las ventas.
- c) Impulsar el área de ventas y atención al cliente, en cuanto a calidad, despacho y transporte para que su producto esté a tiempo, en el momento en que lo necesita.

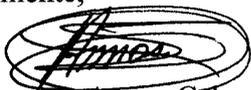
- d) Mantener un control adecuado de costos, segregando la Contabilidad Normal de la Contabilidad de Costos para dar mayor seguimiento al control de estos rubros.
- e) Dar impulso al área de producción contratando profesionales especializados para el control de producción y mantenimiento.

1.8 ESTADO DE CUMPLIMIENTO DE LAS NORMAS SOBRE PROPIEDAD INTELECTUAL Y DERECHOS DE AUTOR POR PARTE DE LA COMPAÑÍA.

CALMOSACORP ha cumplido con las normas sobre propiedad intelectual y derechos de autor en lo referente a adquisiciones de licencias de software y cualquier otra compra que contemple esta condición.

Agradezco al equipo de trabajo administrativo y de Planta, así como a los asesores económicos y legales, por el apoyo brindado sin el cual no habría sido posible el conseguir los resultados demostrados. Espero seguir contando con este contingente tan importante para el desarrollo de las actividades.

Cordialmente,



Ab. Fernando Armas Cabrera
GERENTE GENERAL