

**INFORME DE GERENCIA PARA LA JUNTA GENERAL
DE SOCIOS SOBRE EL AÑO 2010**

Señores Socios:

Con el presente informe, doy cumplimiento con los estatutos y disposiciones legales y estatutarias que rigen a la Compañía, me permito presentar a vuestra consideración, el siguiente resumen de actividades de los aspectos administrativos, financieros y resultados operados en el período dos mil diez.

La inflación alcanzó el año dos mil diez con una tasa del 3.3%, debemos indicar que en el presente año la distribución de productos de consumo masivo tuvo movimientos importantes con los proveedores, tal es el caso que uno de nuestros principales proveedores, decidió el cambiar su estructura de ventas ya no a través de distribuidores sino teniendo su propia fuerza de ventas para el canal mayorista y cobertura, esto fue en el mes de febrero, lo que nos significo una merma en los volúmenes de ventas como pueden apreciar en el cuadro, a pesar de este impacto se trajeron nuevos proveedores tales como: Sumesa, Colombina, Agripac, Rey Banano del Pacífico; para lograr minimizar el impacto de los volúmenes de ventas, pero no se pudo compensar los volúmenes que significó la salida de la distribución de este proveedor.

En el mes de Marzo del 2010, el Servicio de Rentas Internas acreditó en la cuenta de Martínez & Hijos del Banco del Pichincha, la cantidad de \$51.440.85; de los cuales \$2790.75 fueron por intereses a favor, esto corresponde por reclamo de pago indebido y en exceso de los años 2005,2006,2007,2008; obteniendo un 97% del valor solicitado. Desde el 2010 se viene aprovechando la opción de cancelar al Servicio de Rentas Internas el impuesto al valor agregado originado por ventas solo al contado, permitiendo así tener liquidez durante el mes para poder pagar otros rubros importantes como son los sueldos por ejemplo.

En lo que respecta a la planta; empezamos con 7 obreros y al final del año terminamos con 2 obreros hasta terminar algunas materias primas ya que se dejo de producir, y para el año 2011 no se producirá, debemos manifestar, que la Ing. Mercedes Torres, conjuntamente con nuestra

contadora Ing. María Rosa Pillaga revisaron en planta la forma de costos llegando a la conclusión que era correcta.

ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS

En el cuadro de los estados de pérdidas y ganancias comparativos año 2009-2010 podemos observar los incrementos y decrementos de cada una de las cuentas.

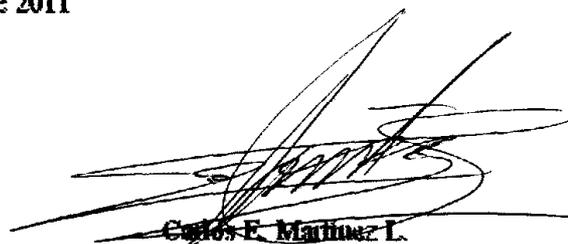
CUENTAS	AÑO 2010	AÑO 2009	+/- %
INGRESOS NO OPERACIONALES			
VENTAS NETAS	2,149,259.51	2,784,570.66	(-) 22.82
(-)COSTO DE PRODUCCION Y VENTAS	1,882,775.55	2,444,458.24	(-) 22.98
UTILIDAD BRUTA EN VENTAS	266,483.96	340,112.42	(-) 21.65
(-)COSTOS Y GASTOS OPERACIONALES			
Mano de Obra Directa	17,139.85	24,660.85	(-) 30.50
Gastos de Fabricación	5,808.00	5,808.00	-
Gastos de Planta	9,700.85	15,912.30	(-) 39.04
Gastos de Administración	187,614.92	208,706.48	(-) 10.11
Gastos de Ventas	93,076.14	103,603.84	(-) 10.16
Gastos Financieros	12,000.61	16,534.69	(-) 27.42
SUMAN	325,340.37	375,226.16	(-) 13.29
Perdida Operacional	-58,905.73	-35,113.74	(-)281.99
(+)INGRESOS NO OPERACIONALES			
Arriendos Percibidos	28,490.76	22,286.15	27.84
Intereses Ganados Y Otros Ingresos	6,965.43	-	100
SUMAN	35,456.19	22,286.15	(-)59.10
(-)GASTOS NO OPERACIONALES			
Otros Gastos	-	160.27	(-)100.00
SUMAN		160.27	(-)100.00
Disponible/Perdida	-23,449.54	-12,987.86	

A pesar de los esfuerzos realizados, las ventas decrecieron un 22.82%, por razones ya expuestas, la utilidad bruta en ventas decreció en 21.65%, ya que los volúmenes de ventas en el período más alto de comercialización no se dieron por la salida del proveedor importante en la distribución de Martínez & Hijos, en lo que respecta a gastos de planta se disminuyó el 39.04% y los gastos de la distribuidora de administración y ventas disminuyeron 10.11% y el 10.16% respectivamente, los gastos financieros disminuyeron en el 27.42% dándonos una pérdida operacional de 58,905.73, los arriendos subieron el 27.84%, dándonos una pérdida en el ejercicio 2010 de \$23,449.54; sentimos que las condiciones en las que nos desenvolvemos tanto por proveedores como financieros, no son nada alagadores.

Creo necesario señores Socios, sugerir que se estudie muy detenidamente la parte de mejorar el capital de trabajo, ya que los créditos que nos piden los clientes son mayores a los que los proveedores nos dan, sin poder ser competitivos en el mercado con otras distribuidoras que tienen los mismos productos nuestros, así como no tener problemas de bloqueo por parte de los proveedores en despachos y alcanzar mayores volúmenes de ventas, se requiere por su puesto de mas capital.

Finalmente quiero dejar constancia de mis agradecimientos, a todos y cada uno de los actores de la Compañía, tanto Ejecutivos, Empleados, Trabajadores y Socios por su apoyo y comprensión en el presente año. Esperando que el año 2011 a pesar de la crisis Nacional y Mundial, no nos afecte en una forma tremenda como se escucha y se siente por reconocidos analistas económicos, así como por nuevas políticas de distribución por parte de proveedores, ya que muchos de ellos se escucha que tienen nuevas formas de distribución para el año 2011.

Cuenca, 17 de marzo de 2011



Carlos E. Martínez L.
GERENTE