

# **INFORME DE LA ADMINISTRACION A LA JUNTA GENERAL DE SOCIOS DE LA COMERCIALIZADORA HERRERA ROMAN CIA LTDA POR EL EJERCICIO ECONOMICO DEL 2011**

**Señores Socios de:**

## **COMERCIALIZADORA HERRERA ROMAN CIA LTDA**

Cumpliendo con las disposiciones de la Ley de la Superintendencia de Compañías en mi calidad de Gerente General pongo a su consideración el informe de la Gestión realizada por la administración de la **COMERCIALIZADORA HERRERA ROMAN CIA Ltda.** Durante el ejercicio económico del año 2011.

### **1.- COMPORTAMIENTO DEL ENTORNO POLITICO ECONOMICO**

La situación política-económica y tributaria que vive el país y específicamente el sector comercial y productivo de la región sur del Ecuador bajo el presente régimen y las condiciones económicas implantadas por factores naturales y externos así como también de las políticas internacionales hacen que este año que culmina sea por así llamarlo un año muy difícil para el comercio y crecimiento de las empresas.

Por ello es importante interpretar de la forma más objetiva dichas reformas obligantes que de todas maneras siempre buscaremos y exigiremos a la Comercializadora que dichas decisiones no perjudiquen los intereses generales de nuestros asociados y la naturaleza solidaria y filosófica de nuestra empresa en lo que debe ser el funcionamiento y desarrollo de la economía en bien del ser humano y su desarrollo integral.

Uno de los determinantes dentro del aspecto socioeconómico de nuestro país es el tema de La inflación que es medida estadísticamente a través del Índice de Precios al Consumidor del Área Urbana (IPCU), a partir de una canasta de bienes y servicios demandados por los consumidores de estratos medios y bajos, establecida a través de una encuesta de hogares. Es posible calcular las tasas de variación mensual, acumuladas y anuales; estas últimas pueden ser promedio o en deslizamiento.

Mientras la inflación anual de junio último fue del 4,28 por ciento, hace un año esta se colocó en el 3,30 por ciento. La inflación acumulada en junio de 2011 fue del 2,81 por ciento; en tanto que hace 12 meses, estuvo en el 1,87 por ciento.

El segmento de alimentación ropa y calzado es la que mayormente contribuyó en el aumento de la inflación; en este grupo fue del 0,67 por ciento, que supera la inflación general, de 0,04 por ciento. La inflación de bienes transables llegó al menos 0,11 por ciento, inferior a la inflación general y a la de bienes no transables, que fue del 0,26 por ciento.

Los bienes no transables, son aquellos que únicamente pueden consumirse dentro de la economía en que se producen; no pueden importarse ni exportarse.

La economía ecuatoriana en diciembre del año 2011 ha presentado una inflación de 5,41% al cierre del ejercicio económico dejando notar que existe una tendencia de incremento para los meses siguientes, generando un estado de estabilidad por así llamarlo, debemos considerar que la alimentación, zapatos y vestimenta fueron los sectores que tuvieron el mayor peso inflacionario en el primer semestre del año pasado, otro indicador importante para nuestro análisis es el costo de la canasta básica que fue de 556.93 dólares americanos, mientras que el ingreso familiar ascendió a 492.80 dólares. Lo que significó un déficit de 64,13 dólares según el propio INEC. Esto hasta junio del 2011. En mayo de este año, en tanto, la canasta básica estuvo en 557,43 dólares, el valor más alto en lo que va del año. Con los 556,93 dólares de junio, una familia pudo costear el 88,48 por ciento de la canasta básica. Cabe aclarar que la canasta básica se compone de 75 artículos con la probabilidad de ser consumidos al menos una vez al mes por parte de un hogar que cumpla tres condiciones: sus ingresos son iguales a sus gastos, que se componga de cuatro personas, con 1,6 de ellos como perceptores de ingresos.

Según datos del INEC la canasta básica familiar en diciembre se fijó en \$578,04; lo cual implica una restricción presupuestaria en el consumo de \$85,25 respecto al ingreso familiar promedio. El costo de la canasta básica aumentó en un 0,99% en referencia al mes anterior.

El ingreso actual cubre el 85,25% de la canasta básica familiar, este valor es superior al valor de diciembre de 2010 en 3,01 puntos porcentuales. Según el analista Marco Julio Medina, "el problema no está en el incremento de la canasta básica sino en que el aumento del salario básico unificado (\$28) no cubre ni siquiera lo que ha aumentado la canasta básica, entonces el déficit de los hogares para alcanzar el salario digno es mayor", dijo.

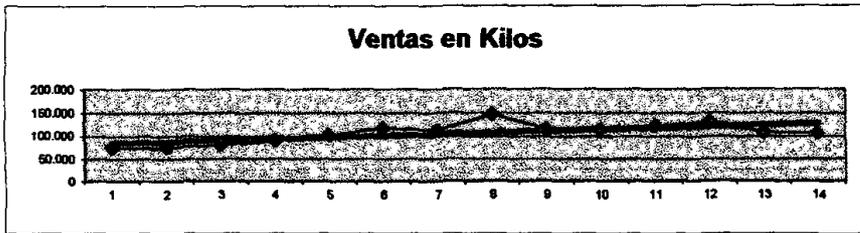
Según el INEC, el valor de la canasta básica en la Sierra fue de \$583,85; en la Costa, \$572,94, siendo Cuenca la ciudad más cara, con una canasta básica de \$592,19. Por otra parte, el valor de la canasta vital en la Sierra es de \$422,07 y en la Costa es de \$414,43, según la institución.

Las perspectivas para el año 2011 dependerán fundamentalmente de las estrategias adoptadas por la comercializadora así como también dependerá de las medidas que adopte el gobierno para neutralizar las amenazas internas y externas para lograr la estabilidad fiscal y económica del país.

## **2.- CUMPLIMIENTO DE OBJETIVOS PREVISTOS PARA EL EJERCICIO ECONOMICO DEL 2011**

Durante el ejercicio que ha concluido el 31 de diciembre del 2011, la situación de la empresa ha sido favorable, lo que se refleja en sus estados financieros.

A continuación podemos verificar la evolución que ha tenido la comercializadora durante el año 2011 en cuanto a venta de kilos promedio por mes y número de clientes en el mercado.



Al analizar estos resultados a simple vista nos damos cuenta de la evolución positiva que ha tenido la distribuidora lo cual hace pensar que las políticas planteadas internamente han generado el resultado esperado.

Los esfuerzos de la administración han estado encaminados para que la comercializadora mantenga un crecimiento en el giro normal de sus actividades durante el periodo de operaciones así como también el logro de importantes metas y objetivos como son:

- Incrementar la penetración en el mercado local por punto de venta es decir mantener un crecimiento vertical enfocado al número de clientes para la distribuidora como también el crecimiento horizontal por punto de venta.
- Cumplir con las obligaciones necesarias PARA CON EL PERSONAL DE LA COMERCIALIZADORA en lo referente a equipamiento e indumentaria básica que nos permita identificar de mejor forma a nuestros colaboradores así como también garantizar su bienestar de salud.
- Conformar el equipo de trabajo adecuado que persigan un mismo ideal. Así, como la infraestructura necesaria lo cual garantiza de mejor manera el funcionamiento en todas las áreas inmersas dentro de esta actividad.
- Determinar y captar el mercado necesario para generar la rentabilidad que permita el cumplimiento de obligaciones sociales y económicas para todos sus participantes como obligaciones gubernamentales.
- Garantizar alcanzar el punto de equilibrio necesario para la permanencia de la comercializadora en el mercado local.
- Lograr una mejor participación con nuestros productos en el mercado alimenticio de la región posesionando las marcas y llegando a realizar la cobertura necesaria para el éxito del negocio y a ser reconocida en poco tiempo como una comercializadora de prestigio con respecto a su competencia.
- Mantener e incrementar alianzas estratégicas con diferentes clientes claves robusteciendo así los ingresos mediante la participación del mercado.
- Tener políticas internas que aseguren el cumplimiento de servicio a la comunidad así como también políticas de publicidad influyentes de tal manera que las personas conozcan de que se trata el servicio, donde esta ubicado y que beneficios posee en ciertos casos.
- Determinar y organizar las rutas para que la venta y reparto del producto sea lo más rentable minimizando al máximo la sub utilización de los recursos dentro de la comercializadora asegurando que el costo de distribución sea inferior a la competencia.

### **3.- CUMPLIMIENTO DE LAS DISPOSICIONES DE LA JUNTA GENERAL DE SOCIOS**

Cabe indicar a la junta general de socios, que todas las disposiciones tomadas por este organismo, han sido cumplidas a cabalidad por la administración.

### **4.- HECHOS EXTRAORDINARIOS DURANTE EL EJERCICIO DEL 2011 EN EL AMBITO ADMINISTRATIVO, LABORAL Y LEGAL**

Durante el año 2011, en lo referente a los aspectos administrativos, laborales y legales, la comercializadora se ha desempeñado en un ámbito normal logrando cumplir con todas las obligaciones que la ley promueve, conservando las fuentes de trabajo existentes pese a la difícil situación gubernativa y del servicio de rentas internas.

### **5- SITUACION FINANCIERA Y LOS RESULTADOS DE LA COMPAÑÍA EN ESTE PERIODO QUE CULMINA**

Luego de culminar este año de labores y tomando en consideración los factores sociales y económicos de la región tenemos un saldo favorable que garantiza la permanencia de la compañía a futuro, ver anexos del PYG, existe utilidades para todos los integrantes, el ejercicio comercial ha sido favorable.

### **6.- RECOMENDACIONES A LA JUNTA GENERAL DE SOCIOS RESPECTO DE POLITICAS Y ESTRATEGIAS PARA EL EJERCICIO ECONOMICO DEL 2012**

La administración recomienda que se reinvierta las utilidades para mantener la situación patrimonial positiva de la empresa, con el fin de cumplir los objetivos y fortalecer la imagen ante sus clientes aún más de la que ha ganado hasta la fecha.

Focalizar un nuevo segmento de mercado que permita incrementar el número de clientes y generar los recursos económicos para asegurar crecimiento dentro de la comercializadora.

Realizar inversión en el equipo logístico ya sea en equipamiento como de dotación de nuevas unidades de transporte para de esta manera satisfacer en una mejor manera las necesidades del mercado así como también cubrir nuevas rutas que permitirán mejores resultados dentro del crecimiento de la distribuidora.

Optar por una política racional para la reducción de gastos y optimización de los recursos que se tiene en la actualidad, asegurando que el costo de distribución este por debajo de lo establecido, sin descuidar hasta el cliente más pequeño que es muy importante.

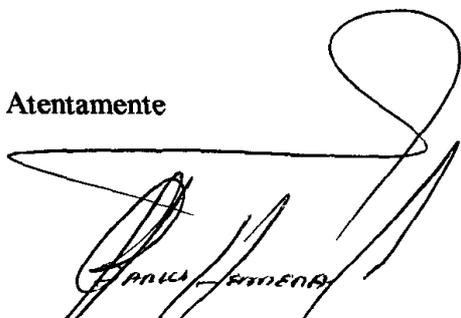
Dar un servicio de calidad mejorando y practicando políticas internas DE DESARROLLO HUMANO que garanticen al personal, ya que nuestro lema como comercializadora de productos para el hogar es "LA FAMILIA ES TODO". Y cómo puede sostener esta causa común y un sentido de dirección a través de los muchos cambios que tendrán lugar de una generación a la otra... "La filosofía básica, el espíritu y el impulso de una organización tienen que ver mucho más con sus relativos logros, más que con los recursos tecnológicos o económicos, la estructura organizativa, las innovaciones y el momento oportuno. Sin embargo, a todo esto, creo yo, le trasciende la firmeza con la que la gente de la organización cree en sus preceptos básicos y la lealtad con la que los llevan a cabo.

### CONSIDERACIONES FINALES

Posiblemente, existan muchas interpretaciones sobre lo que es una empresa comercializadora de productos de primera necesidad. Nunca habrá consenso, sobre el papel que desempeña el comercio en el desarrollo de las sociedades. Pero, seguramente, la historia de millones de personas, en este planeta, sería diferente, en muchos de los planos de la conducta del hombre, especialmente en lo relacionado con el bienestar económico y social. En nuestro caso, la Comercializadora -con todas las imperfecciones inherentes a la naturaleza de los seres humanos- ha jugado un papel decisivo en el mejoramiento de la calidad de vida, para la mayoría de sus asociados e integrantes. Hemos recorrido, durante un año, etapas difíciles. Hoy, con este informe, dejamos constancia de algunos avances importantes. Pero quienes nos sucedan, en este propósito, tendrán aún, mayores retos por superar.

Para finalizar, queremos agradecer a todas las personas que hoy, y en el pasado, han hecho posible la conformación y existencia de esta empresa. A los asociados que, de manera visionaria y entusiasta, han creído en este proyecto. Con sus sugerencias, sus inconformidades y sus acciones, han hecho posible que la COMERCIALIZADORA mejore la prestación de sus servicios en la consolidación de esta Entidad, señalándole los mejores rumbos posibles. A todos quienes directa e indirectamente fueron partícipes de este proyecto por su esfuerzo y sacrificio. De manera especial, agradecemos a nuestro equipo de empleados, parte fundamental en el soporte administrativo y operativo de la Empresa ya que sin ellos esto no sería posible.

Atentamente



Ego. Carlos R. Herrera Salcedo  
**GERENTE GENERAL**

