

LE CHATEAU S.A.
INFORME DE GERENCIA
EJERCICIO 2.012

Señores
ACCIONISTAS DE
LE CHATEAU S.A.

Presente.

En cumplimiento a las disposiciones legales y estatutarias vigentes y para los fines consiguientes mi calidad de Gerente General de la Empresa LE CHATEAU S.A., pongo a vuestra consideración el informe de las labores cumplidas durante el Ejercicio económico al 31 de diciembre del 2.012

1.- ENFOQUE ECONOMICO AÑO 2.012

La economía ecuatoriana durante estos últimos años se ha caracterizado por implementar una política expansiva del gasto público desde el 2007, esta política si bien ha generado crecimiento económico (salvo en el 2009) y recuperación del ingreso per cápita, no ha sido efectiva para disminuir los niveles de desempleo que se han mantenido entre el 7% y el 8%, más bien empujó a la demanda interna de tal forma, que se incrementó el consumo de productos importados, lo que afecta a la balanza comercial y a la cuenta corriente que cada año son más negativas.

En el año 2012 el país experimentó una desaceleración en el crecimiento del PIB (Producto Interno Bruto), que según datos preliminares el Ecuador cerró el año 2012 con un crecimiento estimado de 4.8%, una disminución de 3.2% respecto al 2011. Este indicador económico identifica a la economía ecuatoriana por encima del promedio que registró América Latina, que fue del 3.7%.

Entre las medidas gubernamentales aplicadas durante este periodo podemos mencionar las siguientes:

El Gobierno en este año adoptó políticas restrictivas para las importaciones, así por ejemplo tenemos las importación de automóviles que se vio afectada principalmente por el establecimiento de cupos, con lo cual la oferta disminuyó; esto ha llevado a los concesionarios al aumento de los precios de los vehículos, además de una carga impositiva que se ve reflejada en los valores de la matrícula.

Los celulares también sufrieron esta limitación en cuanto al cupo de importación y el consiguiente efecto de incremento en sus precios.

El petróleo durante este periodo conserva su protagonismo en las exportaciones, seguido por el banano y el camarón. El crecimiento del valor de las exportaciones petroleras se debe principalmente al factor precio, ya que al

analizar el volumen de barriles exportados no se encuentra una mayor variación. Los ingresos del Estado fueron superiores debido a la diferencia del precio del barril de petróleo que se ubicó en \$98/barril cuando el presupuesto del Estado fue realizado con un valor de \$79/barril, generando un ingreso extra de aproximadamente \$1,500 millones

Según datos estadísticos de Informes especializados en economía se puede observar que en los últimos cuatro años, las importaciones de bienes de consumo, materias primas y bienes de capital fueron mayores que las exportaciones no petroleras del país, lo que genera una balanza comercial total con un déficit de \$136 millones. El déficit total tiene una tendencia decreciente en los últimos 3 años, esto como fruto de las políticas aduaneras como el incremento de tasas y establecimiento de cupos para ciertos productos. A manera de información las materias primas a nivel mundial redujeron sus precios debido a la disminución de la demanda, exceptuando las que tuvieron factores climáticos que influyeran en sus costos o variaciones en el nivel de oferta de las mismas. En cuanto al Ecuador, existen algunos indicadores de crecimiento superiores a los previstos tales como el nivel de la construcción, la formación de capitales brutos y el consumo de hogares. Mientras que el nivel de crecimiento de las manufacturas y agricultura han disminuido más de lo esperado en este año.

Otros de los factores que influyeron en la economía es la aplicación de la carga tributaria que presenta una tendencia creciente al pasar el tiempo. Este incremento de la carga tributaria se debe a un mayor control para reducir el número de evasores y la implementación de nuevos impuestos. La recaudación tributaria tuvo una mayor participación que el año anterior, pasó de ser 18.2% a 20.0% del PIB

2.- ASPECTOS ADMINISTRATIVOS

2.1.- CUMPLIMIENTO DE RESOLUCIONES

Respecto al cumplimiento de obligaciones la administración ha cumplido con todas y cada una de las normas legales, estatutarias y reglamentarias. A las resoluciones de Juntas Generales, Ordinarias y Extraordinarias establecidas por los estatutos de la compañía.

La compañía procedió a la implementación y desarrollo de las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIFS), en el año 2012.

2.2.- ASPECTOS LABORALES Y LEGALES

2.2.1.- Laborales

La compañía ha dado fiel cumplimiento a las obligaciones patronales para con el Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social, que han sido canceladas en su debido momento y oportunamente.

Se han efectuado oportunamente las cancelaciones oportunas referentes a las retribuciones, incentivos y remuneraciones al personal, impuestos, aportes, contribuciones, patentes, cuotas y suscripciones, etc. encontrándonos en todos los obligaciones de pago al día.

2.3.2.- Legales

En este aspecto la empresa a cumplido con disposiciones emitidas y exigidas por la Superintendencia de Compañías, y organismos de carácter Fiscal, Municipal, Gremial y Societario.

Se han realizado cancelaciones oportunas referentes a incentivos y remuneraciones al personal, aportes, contribuciones, patentes, cuotas y suscripciones, etc. encontrándonos en todos los obligaciones de pago al día.

3.- ASPECTOS ECONÓMICOS FINANCIEROS

3.1.- SITUACION FINANCIERA

La compañía en este periodo 2012, incrementaron los activos en el 116% es decir USD. 2,273,025 a USD. 4,906,826 debido básicamente a que se procedió a la actualización de valores de las propiedades, planta y equipo, que paso de USD. 112.199 en al año 2011 a USD. 2.753.729 en el año 2012, lo que se ve reflejado también en el incremento patrimonial de la compañía ubicándose en el 216% de incremento, lo que le permite a la empresa incrementar su patrimonio.

La Empresa presenta una situación económico-financiera, favorable considerando que mantiene un alto stock de inventarios tanto de productos terminados como de mercaderías que en este periodo se realizo una actualización de de valores que le permiten como lo demuestran su reducida solvencia y liquidez

De igual manera en este año se inicio con la implantación de un Software informático integrado llamado JIREH, el cual consta de los siguientes módulos: Contabilidad, Facturación, Tesorería, Cuentas por Cobrar, Cuentas por Pagar, Recursos Humanos, Producción, Puntos de Venta. Los cuales aun no están implementados completamente y únicamente esta operativo en un 50 %.

3.2.- RESULTADOS DE OPERACIÓN

Durante este periodo 2012 el volumen de ventas fue de USD. 3,889,840 con respecto al año 2011 que fue de USD. 4,766,912 es decir existió una disminución de USD. 877.072,64 que equivale en forma proporcional al 18.40% debido básicamente que en este periodo no se realizaron contratos de trabajo con instituciones del estado, lo que influyo considerablemente en la liquidez de la empresa.

Estos ingresos de USD. 3,889.839, determinan un costo de producción y ventas de USD.

2,288,401 que representan en términos porcentuales de 58.8% y en gastos de administración y ventas de operativos el valor de USD 1,336,229.49 que en valor porcentual representa el 34.4% y otros ingresos por USD. 13. 478 que representa el 0.35% lo que ha permitido obtener en este periodo una rentabilidad antes de impuestos y participaciones de de USD. 278.688 que representa un 7.2%, que estos ingresos son los que han permitido mantener un gradual equilibrio en la empresa.

4.-PROYECCIONES PARA EL AÑO 2.013

Las perspectivas de crecimiento generada para este año de la compañía están enmarcados en un sólido proceso de reestructuración administrativo - financiero, una debida planificación de estrategias de ventas, a fin de llegar y cumplir con los objetivos y metas propuestos por la Junta General de Accionistas, en un mercado tan competitivo como el actual, la competencia leal y desleal hace que nuestro esfuerzo este enfocado a la captación de mayores clientes tantos del sector público como privado acompañados de la optimización de los recursos disponibles.

El presupuesto de ventas para el año 2.013 está en los USD. 5.500.000 meta que no la consideramos inalcanzable pero si difícil, que esperamos sobrellevarla con el esfuerzo, trabajo y responsabilidad de todos los componentes de la Empresa, la meta es de mantenerse en el mismo nivel pero optimizando y reduciendo gastos innecesarios, así como la apertura de nuevas líneas de prendas de vestir, así como incrementar las ventas de mercaderías que están en stock a través de una publicidad adecuada, a través de promociones, descuentos, que ofrezcan una mayor rotación y proporcionen una rentabilidad aceptable.

Al concluir mi informe de actividades, quiero expresar mi sentido agradecimiento a todo el personal de la empresa por su decidido apoyo y participación en las actividades del presente año, y de una manera especial a la Gerente de Ventas por su apoyo incondicional para el logro de estos resultados y a ustedes señores accionistas por la constante colaboración y esfuerzo brindada a mi gestión.

Muy atentamente



WASHINGTON AGUAYO AVILES
GERENTE GENERAL
LE CHATEAU S.A.