Exp 87521

Provitales del Ecuador Cía. Ltda.

INFORME DE GERENCIA EJERCICIO ECONOMICO 2008

Quito, a 15 de abril del 2009

Señores
ACCIONISTAS
PROVITALES DEL ECUADOR CIA. LTDA.
Ciudad.-

Me permito poner a consideración de esta Junta General de Accionistas los Estados Financieros y el informe económico de actividades en el ejercicio 2007, conforme lo disponen los estatutos de Provitales del Ecuador Cía. Ltda.

1.- Las expectativas para el ejercicio 2008 se orientaban en incrementar los volúmenes de ventas una vez que se había superado en el ejercicio precedente el impacto por la pérdida de la línea de aceites por decisión de Unilever.

Año 2007	4,293.712.85 USD.		
Año 2008	4,985,637.17 USD.		
INCREMENTO	691,924.32 USD.	.....	16.11 %

La meta planteada fue incrementar el nivel de ventas en un 10%, lo cual fue logrado, sin embargo es preciso señalar que una parte del incremento de ventas obedece a la gestión de la Compañía y otra a la escalada de precios en todo el año 2008.

2.- La Empresa por su política de distribución ha mantenido sus canales de ventas de cobertura y mayoristas, siendo el canal de cobertura el más sano en tema de cartera y colocación de inventarios. La estructura de ventas estuvo conformada por 18 vendedores de cobertura, 2 vendedores mayoristas, un supervisor júnior y un gerente comercial. Además por pedido de Unilever se hizo la contratación de cinco mercaderistas, cuyo costo es reembolsado por ellos.

3.- En relación al área operativa se hizo una inversión de equipos y sistema de monitoreo satelital Hunter, esto con el objeto de optimizar la capacidad instalada de logística. Se contrató un asistente para uso del sistema y análisis de costos. En cuanto al equipo de distribución y recursos se ha mantenido tal cual el ejercicio anterior.

4.- En el tema financiero a mediados del ejercicio se renovó la línea de crédito con Banco General Rumiñahui estableciendo una línea de capital de trabajo revolving de 270,000 USD y se renovó la Garantía Bancaria para Unilever por 200,000 USD.

	2007	2008	Incremento	%
Intereses y Gastos Bancarios	66,149.67	70,300.49	4,150.82	6.27

SUPERINTENDENCIA DE COMPAÑÍAS
15 MAYO 2009
OPERADOR 4

El incremento de la línea de crédito y el uso del 100% de la misma genera el mayor costo financiero. El 11.38% del total de gastos es el costo de la garantía bancaria, los intereses representan el 67.15%, y los otros gastos bancarios el 21.47%

5.- En relación a los resultados económicos tenemos los siguientes rubros que se ha analizado.

Nivel de gastos:

Egresos Operacionales y No Operacionales 07	662,551.74 USD.	
Egresos Operacionales y No Operacionales 07	669,114.19 USD.	
INCREMENTO	6,562.45 USD.	0.99 %

En términos generales frente a un crecimiento de ventas del 16.11% hay un incremento de gastos relativamente pequeño si consideramos además ajustes de sueldos, incrementos de beneficios sociales en toda la nómina, elevación de costos y servicios en general.

Rentabilidad Comparativa:

	2007		2008	
Ventas	4,293.712.85		4,985,637.17	
Costo de Ventas	3,576,007.96		4,229,423.42	
Margen Bruto	717,704.89	**16.72%**	756,213.75	**15.17%**

El presenta ejercicio presenta una reducción del 1.55% de rentabilidad, esto dado porque en algunos meses del ejercicio no se lograron el 100% de los incentivos propuestos por Unilever, al existir desacuerdos en la metas de compras.

Utilidad del Ejercicio:

Utilidad 2007	13,003.48 USD.	
Utilidad 2008	18,840.54 USD.	
INCREMENTO	5,837.06 USD.	**44.89 %**

El incremento de la utilidad está dado por el crecimiento de ventas, sin embargo de que exista también un crecimiento de gastos.

6.- Los resultados finales se presenta a continuación, en los que la Utilidad a libre Disposición de Socios propongo no debe distribuirse, sino formar parte de la estructura del Patrimonio.

Utilidad del Ejercicio	18,840.54
(-) Participación Trabajadores 15%	4,258.41
(-) Impuesto a la Renta 25%	6,032.76
(-) Reserva Legal 5%	427.47
Utilidad a Libre Disposición de Socios	**8,121.90**

SUPERINTENDENCIA DE COMPAÑÍAS
15 MAYO 2009
OPERADOR 4

7.- Con la experiencia obtenida en todos estos años que hemos mantenido relaciones con Unilever, creemos que es alcanzable lograr un incremento en el nivel de ventas del 10%, para lo cual es prioridad mantener la estructura administrativa y operativa de la Compañía, y a la vez efectuar ajustes que las circunstancias así lo requieran para reducir gastos.

En espera de haber cumplido con las expectativas previstas, quedo de ustedes.

Muy atentamente.

Sr. Diego Suárez Mora
GERENTE GENERAL

SUPERINTENDENCIA DE COMPAÑÍAS
15 MAYO 2009
OPERADOR 4