

**ALCABASAN**  
**Representaciones Cabrera Basantes Cía. Ltda.**  
Finlandia 192 y Suecia  
Edificio Escandinavia Loft  
4° Piso Ofic. No. 4AB  
Quito-Ecuador  
Tlf. 600-2880 fax 600-2885  
e- mail: acabrera@alcabasan.com

Quito, 2010-29-01

Señores Socios de:  
ALCABASAN CIA. LTDA.  
Presente.

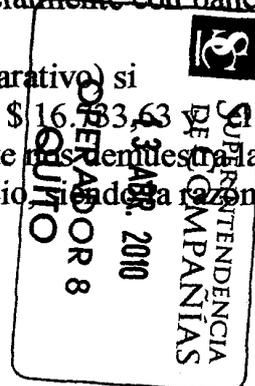
De mis consideraciones:

Para su información, a continuación estoy presentando mi informe de gestión por el ejercicio del 2009. Para su conocimiento estoy adjuntando ejemplar de los estados financieros y Notas a los mismos, por el ejercicio citado.

En las referidas Notas, hago énfasis en aquellas cuentas que tienen valores representativos en cuanto se refieren a los distintos grupos de Activos, Pasivo y Patrimonio y de Ingresos y Gastos.

En lo que al Estado de Situación se refiere, cabe destacar lo siguiente:

- En el ACTIVO CORRIENTE, si bien tenemos una disponibilidad al fin del ejercicio por \$ 13.662,52, es suficiente para iniciar los pagos de la operación de la empresa, ya que en los primeros días del mes de enero/2010 recibiremos ingresos que nos permitirán laborar con normalidad y atender todas las obligaciones especialmente con bancos.
- Como podrán apreciar (en Balance General comparativo) si comparamos el rubro de Inventario, cuyo saldo es de \$ 16.833,63 vs el saldo del año anterior que sumó \$ 19.580,36 realmente nos demuestra una poquísima cantidad que pudo venderse en este ejercicio.

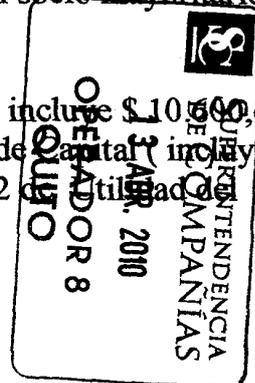


9

principal las medidas arancelarias y de salvaguardias impuestas por el gobierno a cierto tipo de importaciones , lo que encarecen los costos, por tanto nuestros precios de venta ya no son competitivos.

Al respecto, he cerrado esta actividad, eliminé el personal de esa área y vendí el vehículo que en 2008 se asignó para ese efecto.. En el siguiente año, para tratar de recuperar algo del costo de la mercadería en inventario, haré todo el esfuerzo para vender todo a precios aún muy por debajo de su costo.

- En cuanto al ACTIVO FIJO se refiere, voy a comentar solamente respecto al incremento producido en el rubro de vehículos. Al 31-12-2008 su saldo fue de \$ \$41.700,90 y al 31-12-2009 es de \$ 91.383,04. Como informé anteriormente, el 30 de agosto del 2009 tuve un accidente de tránsito con el vehículo NISSAN de la empresa, el mismo que iba a ser reparado en unos 5 a 6 meses, lo que motivó la compra del vehículo Honda por el valor de \$ 40.177,68
- Adicionalmente se vendió el vehículo Chevrolet Spark cuyo valor fue de \$ 8.995.54 y, se incluyó el valor de \$ 18.500,00 por revaluación del vehículo NISSAN, por cuanto ya estaba depreciado totalmente y este es un valor de avalúo. En el 2010 se procederá a su venta.
- En lo que al PASIVO CORRIENTE se refiere, los valores más representativos por pagar corresponden a: Cuentas por pagar \$ 46.457,78, siendo las principales, Recordmotor S.A. con \$ 24.074,31 ( que financió parcialmente la compra del vehículo Honda) y Alexander Cabrera \$ 18.357.79 por igual y otros motivos. Además tenemos \$ 23.187.49 de Obligaciones con Instituciones Financieras de los cuales, \$ 20.748,14 corresponden al Banco Internacional y \$ 2.439,35 corresponden al Banco Pichincha. A continuación, tenemos Provisiones por beneficios sociales \$ 3.518.99, Dividendos por pagar del ejercicio 2008 \$ 11.527,86, Utilidades a favor de Trabajadores \$ 9.654,90 y , \$ 14.746,45 de Impuesto a la Renta por pagar por el ejercicio 2009.
- El Pasivo a Largo Plazo, por \$ 12.664.24 a favor del socio mayoritario Ing. Alexander Cabrera.
- El Patrimonio que alcanza a \$ 73.388,34, entre otros incluye \$ 10.600,00 de Capital suscrito y pagado, \$ 20.695,72 de Reservas de Capital ( incluye \$ 18.500,00 de revalúo de vehículo Nissan) y \$ 39.964,62 de Utilidad a favor de los socios.



7

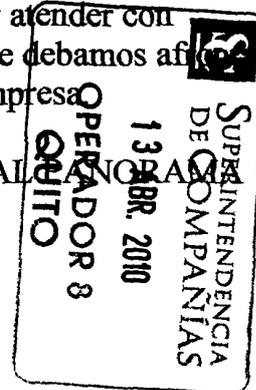
- En cuanto a las cuentas del Estado de Resultados, en general podemos apreciar que, como en años anteriores, hemos obtenido resultados positivos para la buena marcha de la empresa y de sus colaboradores. Pero creo conveniente aclarar a los señores socios que la gestión particular del negocio de boutique (Comercialización de ropa de mujer) arrojó una pérdida de USD 5.506,21 debido a que nos afectó tremendamente las medidas arancelarias implementadas por el gobierno a este segmento; se hicieron ventas por apenas tres meses. Para el 2010 dadas las restricciones indicadas, trataré de vender lo que sobra en inventario aún a precios inferiores al costo y recuperar algo de liquidez, para liquidar definitivamente ese segmento.

- En comparación con el ejercicio anterior, respecto a los INGRESOS por comisiones en representaciones se produjo un aumento de \$ 45.475,50 ; en lo que respecta a los GASTOS hubo también un aumento de \$ 35.803,58 motivado por incrementos de sueldos de los colaboradores, subida de precios de suministros, servicios de telefonía, luz, agua, internet y mantenimiento de oficinas. Sin embargo como en años anteriores hemos obtenido un resultado favorable tanto para la empresa, como para sus colaboradores. Esto ha sido posible, gracias a la decidida y favorable participación de quienes formamos parte de ALCABASAN, y sobre todo a una aplicación estricta del presupuesto asignado a gastos, política que año a año nos ha proporcionado positivos resultados.

La utilidad en beneficio de los socios después de la participación de los trabajadores y pago del Impuesto a la Renta, alcanza a \$ 44.239,36 y una vez deducida la parte correspondiente a gastos no deducibles y la reserva legal si fuere del caso, me permito sugerir, se distribuya a los socios en proporción a sus aportaciones.

- Como en años anteriores y el que termina, para el año 2010 mis esfuerzos estarán centrados a tratar de lograr un adecuado volumen de ventas de nuestros servicios, que nos permita manejar y atender con solvencia las operaciones, los gastos y obligaciones que debemos afrontar, lo que redundará en beneficio de quienes hacemos ésta empresa.

PRESUPUESTO DE INGRESOS ANUALES FRENTE AL MERCADO MUNDIAL Y LOCAL :



M

Como es de su conocimiento, el rubro mayor de ingresos de nuestra empresa se debe a las comisiones obtenidas por ventas de resina plástica. El precio de la resina plástica esta directamente relacionado al precio del barril de petróleo, y como es de conocimiento público el mismo está fluctuando a la baja, lo que ha impulsado el precio de la resina también hacia abajo. Esto nos obligará a redoblar nuestros esfuerzos de ventas, ya que deberemos mantener por lo menos el mismo volumen de toneladas al año y así generar el mismo o un parecido volumen económico de ingresos que el obtenido el año pasado, ya que nuestra comisión con nuestros más importantes proveedores está basada en porcentaje sobre precio FOB.

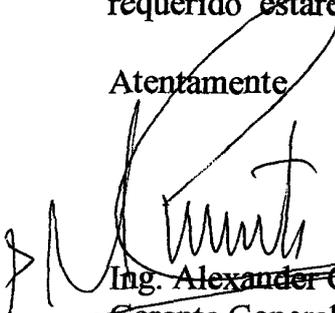
La crisis de inestabilidad política que se vivió en el Ecuador en el 2009 parece que continuará durante este año 2010 y podría afectarnos , ya que nuestros proveedores tienen miedo ,debido al riesgo país, de vender a Ecuador con crédito abierto.

Adicionalmente a esto, veremos durante el 2010, una baja en nuestras ventas en toneladas y en dólares, debido a que a partir de octubre del 2009 dejamos ya de representar a BRASKEM, Empresa que compró IPIRANGA PETROQUIMICA. Braskem tiene representante en Ecuador desde hace más de quince años.

Sin embargo y conforme ha sido nuestra característica, haremos nuestro mejor esfuerzo para mantener al menos el mismo nivel de ingresos del año pasado. En cuanto a los gastos como siempre, mantengo y mantendré criterio de austeridad racional, lo que se demuestra anualmente en los resultados.

- Cualquier aclaración o ampliación al presente informe, en cuanto sea requerido estaré dispuesto a proporcionársela.

Atentamente



Ing. Alexander Cabrera B.  
Gerente General

Adj. Lo indicado

