

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

Quito, 2009-01-24

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 2008, y para su conocimiento estoy adjuntando ejemplar de los estados financieros y Notas a los mismos, por el ejercicio del 2008.

En las referidas Notas, se hace 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 \$ 23.678.56, es suficiente para iniciar los pagos de la operación de la empresa, ya que en los primeros días del mes de enero/2009 recibiremos ingresos que nos permitirán laborar normalmente y atender todas las obligaciones especialmente con bancos.
- Como podrán apreciar, por primera vez tenemos el rubro de Inventario, y corresponde a mercadería aún no vendida (ropa en boutique) negocio que iniciamos en el segundo semestre del 2008. Hemos incursionado en esta línea para diversificar nuestras actividades, dado que nuestra principal actividad está relacionada en mucho con el precio del barril del petróleo, y



el último año éste ha tenido grandes fluctuaciones que en un momento dado puede afectar la economía de nuestra empresa.

- En cuanto al Activo Fijo se refiere, me permito destacar el importante rubro de edificios por \$ 97.407.27 y corresponde a la oficina 4AB de propiedad de la empresa en el Edificio Escandinavia Loft, en la cual estamos funcionando desde abril del 2007. El costo de dicho inmueble es de \$ 95.523.65 el mismo que fue financiado con préstamo del Banco Internacional a 48 meses plazo por un monto de \$ 65.000.00; \$ 20.000,00 préstamo del socio mayoritario, y, la diferencia con fondos de la Empresa. En el 2008 hicimos adecuaciones para la boutique por un valor de \$ 1.883.62.
- Adicionalmente se hicieron inversiones en Vehículos por \$ 8.995.54 en Muebles y Equipos de oficina por \$1.614.75 y en Equipos de Computación por \$ 1.152.80 que fueron muy necesarias para la gestión y equipamiento de la boutique y respectiva oficina.
- En lo que al Pasivo Corriente se refiere, los valores más representativos por pagar son: Cuentas por pagar \$ 3.801.34, porción corriente de deudas con Instituciones Financieras por \$ 47.774.52 (Banco Internacional y Banco Pichincha). Además tenemos \$ 5.096.36 de Provisiones por beneficios sociales, \$ 4.913.34 de dividendos por pagar del ejercicio 2007, \$ 7.910.19 de Utilidades a favor de Trabajadores y \$ 11.330.81 de Impuesto a la Renta por pagar por el ejercicio 2008.
- El Pasivo a Largo Plazo, incluye \$ 19.838.50 de la porción a largo plazo del préstamo del Banco Internacional y \$ 12.664.24 a favor del socio mayoritario Ing. Alexander Cabrera.
- El Patrimonio que alcanza a \$ 47.851.9, entre otros incluye \$ 10.600,00 de Capital suscrito y pagado y \$ 33.137.47 de Utilidad del ejercicio a favor de los socios.
- En cuanto a las cuentas del Estado de Resultados, 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 7.465.63 que considero aceptable, ya que si bien comenzamos en el segundo semestre del

M

2008, las ventas realmente empezaron en Septiembre/2008, es decir únicamente se hicieron ventas por cuatro meses. Para el 2009 dadas las restricciones y políticas que está imponiendo el gobierno, analizaré si las posibilidades de éxito en esta línea serán reales, caso contrario trataremos de vender lo que sobra en inventario y liquidarla.

- En comparación con el ejercicio anterior, respecto a los ingresos por comisiones se produjo una disminución de unos USD 14.300.00, pero, en lo que respecta a los gastos hubo una disminución de \$ 25.306.01 y esto debido en buena parte a que dejamos de contar con los servicios que nos proporcionaban en Guayaquil la Ing. Georgina Almeida através de su empresa DAIN. 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 colaboración 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 halagadores resultados.

La utilidad en beneficio de los socios después de la participación de los trabajadores y pago del Impuesto a la Renta, alcanza a \$ 33.992.44 y una vez deducida la parte correspondiente a gastos no deducibles y a la Reserva Legal me permito sugerir, se distribuya a los socios en proporción a sus aportaciones.

- Como en años anteriores y el que termina, como es de mi obligación, para el año 2009 mis esfuerzos estarán dirigidos a tratar de lograr un adecuado volumen de ventas de nuestros servicios y mercadería, que nos permita manejar y atender con solvencia los gastos y más obligaciones que debamos afrontar, lo que redundará en beneficio de quienes hacemos ésta empresa.

PRESUPUESTO DE INGRESOS ANUALES FRENTE AL PANORAMA MUNDIAL Y LOCAL :

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 tremendamente bajo, lo que ha impulsado el precio de la resina también hacia abajo. Esto nos obligará a redoblar nuestros esfuerzos de ventas, ya que deberemos vender en toneladas

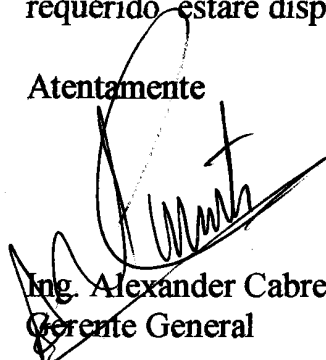
al menos el doble del año pasado para quizás con suerte obtener este año el mismo volumen de ingresos que obtuvimos el año pasado, ya que nuestra comisión con nuestros más importantes proveedores está basada en porcentaje sobre precio FOB.

Sin embargo la crisis de inestabilidad política que estamos viviendo en Ecuador durante este año, podría afectarnos , ya que nuestros proveedores tienen miedo ,debido al riesgo país, de vender a Ecuador con crédito abierto.

Sin embargo y conforme ha sido nuestra característica, haremos nuestro mejor esfuerzo para mantener al menos el mismo nivel de ingresos del año pasado. Este a mi manera de ver, es un año de supervivencia y no de crecimiento. En cuanto a los gastos como siempre, mantengo y aplico criterio de austeridad racional, lo que se demuestra anualmente en sus 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