

# **ALCALISA S. A.**

## **INFORME DE GERENCIA**

Señores accionistas de Alcalisa:

A su consideración me permito someter el informe de gerencia para el periodo comprendido entre el primero de enero y treinta y uno de diciembre del año 2011, en que la gerencia general estuvo a mi cargo.

### **SITUACIÓN MACROECONÓMICA**

La economía ecuatoriana mantiene un ritmo creciente y una estabilidad muy favorable al crecimiento económico, político y social. Se mantienen buenos precios con buen volumen de petróleo controlado en su mayoría por el Estado. Se mantienen altos precios para las materias primas y productos primarios que nos favorecen y un sector exportador que se fortalece en mercados diversificados, a pesar de que no existen más inversiones ante un ambiente poco amigable que se percibe en las leyes que afectan la actividad privada.

El sector comercial es bastante competido e inclusive todavía hay una fuerte presencia de comercio informal que perjudica al sector formal con su competencia desleal.

El desempleo se reduce paulatinamente y la inversión pública crece a paso acelerado dinamizando la economía y elevando la capacidad adquisitiva del consumidor, que a veces genera demanda mayor para productos importados como en el caso de vehículos, vestuario, alimentos, etc.

### **EL SECTOR COMERCIAL**

Se observa una alta capacidad adquisitiva del consumidor ecuatoriano, que demanda todo tipo de bienes y servicios, e inclusive de más alto precio por ser importado y con marcas de renombre. El parque automotor crece incesantemente, lo cual denota este crecimiento de la clase media y su poder adquisitivo.

La importación de bienes de consumo crece a ritmo acelerado mientras que las exportaciones no lo hacen a la misma velocidad, poniendo en riesgo la balanza comercial que tarde o temprano limitará la estabilidad monetaria.

Es notable el incremento del sector de autoservicios, cuyas normas son rígidas e imponen márgenes más amplios en su beneficio, sin elevar el precio de venta al público, es decir con mayor sacrificio para los

distribuidores como nosotros. Los locales comerciales pequeños y medianos tienen una gran competencia de estos grandes actores.

La política de protección del Gobierno Nacional a los productos ecuatorianos debe rendir sus frutos en forma lenta pero segura, y esperamos ver una mayor preferencia del consumidor para los productos nacionales.

## RESULTADOS

Las ventas de productos terminados crecieron 47,92%. Es notorio un crecimiento del poder adquisitivo del consumidor, luego del precedente período de desaceleración económica, como consecuencia de la crisis mundial del año 2008. El monto de ventas de productos terminados ascendió a \$2.029.360.27 comparado a \$1.371.954,15 en el ejercicio anterior.

Los costos de los productos terminados vendidos en este período ascendieron a \$1.664.586.05 (82.03%), comparado a \$1.145.121.82 (83.47%) para el año anterior, lo cual denota una mayor eficiencia. Esto determina un margen bruto de comercialización del 17.97%, comparado a 16.53% para el anterior período.

Los "gastos de administración" fueron en comparación al ejercicio anterior:

2.011	\$80.305.54 -	3.96% de las ventas
2.010	\$73.086.11 -	5.33% de las ventas

Lo cual denota una mayor eficiencia administrativa.

Los "gastos de venta" fueron en comparación al ejercicio anterior:

2.011	\$145.201.86 -	7.16% de las ventas
2.010	\$120.334.74 -	8.77% de las ventas

Este incremento en valores absolutos obedece a la contratación de personal en el área de mercadeo, en busca de abrir nuevas plazas con un buen potencial para los productos que distribuimos. Considerando el éxito en otras plazas abiertas con este tipo de inversiones. Los resultados deberán verse en los siguientes ejercicios. Pero se observa que su relación porcentual ha disminuido al compararlo con el ejercicio precedente.

Los "gastos generales" fueron en comparación al ejercicio anterior:

2.011	\$16.174.97 -	0.80% de las ventas
2.010	\$38.120.34 -	2.78% de las ventas

Lo cual es positivo por haberse reducido en términos absolutos y porcentuales.

Los "resultados del ejercicio" fueron en comparación al ejercicio anterior:

2.011	\$32.345.21	-	1.59% de las ventas
2.010	\$21.608.00	-	1.54% de las ventas

Lo cual es aceptable por mantener el mismo rango de rentabilidad y mayor rentabilidad en términos absolutos.

## **ACTIVO**

El total de activos asciende a \$978.207.87 de los cuales el 87,47% se encuentra en cuentas por cobrar a clientes a corto plazo; el 7,92% en otras cuentas exigibles por cobrar; el 4,51% en inventarios; y el 0,09% en activos fijos.

Evidentemente la concentración de los activos está en cuentas por cobrar de clientes, observándose un nivel muy bajo de inventarios que denota la venta de casi todo el inventario al cierre del año. También se observa que la empresa no ha debido invertir en otro tipo de activos como fijos depreciables ni no depreciables.

Sin embargo, la necesidad de atender el crecimiento en ventas ejerce presión sobre la liquidez, que debe resolverse a través de negociación de cartera en el sistema bancario y así garantizar el flujo creciente de productos para la venta.

## **PASIVOS**

El total del pasivo alcanza \$ 898.448.32 que representa el 91,85% de los activos totales. Sin embargo, los valores exigibles del activo suman \$933.183.26 es decir son 3.87% superiores a las obligaciones exigibles a corto plazo.

Los pasivos se dividen en cuentas por pagar por \$678.058.11 que representa el 69.32% del pasivo y patrimonio; documentos por pagar \$95.933.44 que es el 9,81% del pasivo y patrimonio. El patrimonio asciende a \$47.414.34 que representa el 4,85% de pasivo y patrimonio.

## **PATRIMONIO**

El capital social suscrito y pagado se mantiene en \$800,00 mientras que las reservas son de \$1.980,45 equivalentes al 247% del capital social suscrito y pagado. Las cuentas de resultados arrojan un valor de \$44.633.89. A esto se suman \$32.345.21 de utilidad neta del ejercicio después de participación a trabajadores e impuesto a la renta, con lo cual el patrimonio asciende a la suma de \$47.414.34

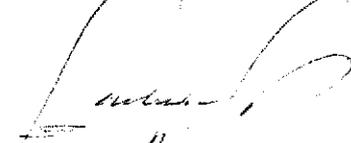
Lentamente pero a paso seguro, la empresa se fortalece con la reinversión de sus beneficios que propongo continúe hasta alcanzar un apropiado nivel patrimonial que le permita crecer a medida que crece la oportunidad que tenemos en el mercado.

Por lo cual pongo a consideración de los señores accionistas, que esta utilidad neta se mantenga a disposición de los accionistas en la cuenta de reservas facultativas hasta una decisión definitiva de la junta. Y más aún, pido que se capitalicen todas las reservas que tiene la empresa acumuladas en legales y facultativas.

### **CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES**

Las posibilidades de crecimiento en el mercado local siguen muy fuertes y el posicionamiento que hemos alcanzado es muy relevante. Debemos hacer todos los esfuerzos para maximizar su potencial, y así recuperar las inversiones que por varios años ha realizado la empresa buscando justamente fortalecer nuestros productos y poder explotarlos comercialmente con resultados positivos.

De los señores accionistas,



---

**Francisco Alberto Salvador Salazar**  
Gerente general