

INFORME DE GERENCIA ROTUMARKET S. A.

SEÑORES ACCIONISTAS:

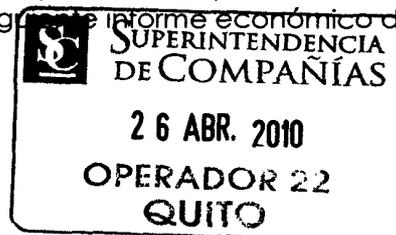
En cumplimiento con los estatutos y la Ley de compañías, tengo a bien presentar un resumen de las metas alcanzadas en el periodo **2009**, sobre la base de los resultados obtenidos y el cumplimiento de las distintas leyes y reglamentos que norman el desarrollo productivo y económico de Rotumarket S. A.

Para esto es importante que consideremos, varios aspectos de índole económico y político que rodearon a nuestra actividad y en la cual desarrollamos un trabajo conjunto de quienes formamos el equipo humano de **ROTUMARKET S. A.**

El Ecuador, durante el año 2009, determino su crecimiento económico y político, con una presidencia que trabaja, en pos de sus votantes, sin embargo el mismo hecho de que el Gobierno Nacional en su afán de desarrollar varios frentes de fuerza en la generación de una política de revolución ciudadana, ha permitido que el desarrollo publicitario y por ende el requerimiento de material para publicidad, línea en la que se desarrolla nuestra empresa, haya aumentado un nivel de crecimiento considerable en sus ventas en comparación con el año anterior, que tomando como base, las distintas disposiciones legales y tributarias que desarrolla constantemente, la unidad de control SERVICIO DE RENTAS INTERNAS,

Nuestra economía, continúa dependiendo de los precios del petróleo, ya que nuestro segundo mejor aliado, las remesas de los emigrantes, decayó en un 60% desde el año 2008, pues la crisis mundial por la cual en un principio nos afectó, en el envío de remesas económicas, lo cual generó un gran hueco en el circulante en la ciudadanía que cada vez, siente un incontrolable subida de precios den los productos de primera necesidad y un menor poder adquisitivo de la moneda.

Con este preámbulo general de la situación socio económica y política del país, presento a ustedes la situación económica de nuestra empresa y sus labores, la misma que deja clara imagen de la operación alcanzada en este periodo, y principalmente permitirá la toma de decisiones adecuadas que permitan desarrollar nuevas técnicas y procedimientos de comercialización a nuestros clientes, mercado que por la calidad del producto, es aceptado y requerido en el desarrollo publicitario de las empresas, es por ello que nuestra empresa en la distribución se ha permitido crecer en un margen medio en comparación con el año 2008 y ha podido cumplir con cada uno de sus obligaciones, muestra de esto es el siguiente informe económico de la actividad desarrollada.



BALANCE GENERAL Y DE RESULTADOS

Rotumarket S.A., sobre la línea de crecimiento comercial y productivo en el área de distribución de productos autoadhesivos presenta sus estados financieros aprobados y revisados al 31 de Diciembre del 2009:

ACTIVOS

Los activos suman un total de \$ **201.809,33** dólares de los cuales \$ 91.014,31 dólares, corresponde a la cuenta por cobrar clientes, que representa el 45% con respecto al total de los mismos, la política de cobro establecida por el departamento de comercialización estableció como meta que el cumplimiento de esta cartera sea con vencimiento a plazo máximo de 60 días, los mismos que son concedidos previo análisis de crédito y aprobación del status del cliente.

El inventario de Productos Autoadhesivos dentro del total de Activos representa el 32% del mismo por un valor de \$66.445,54, reflejando dentro del análisis financiero un alto índice de rotación de inventarios, con mayor énfasis en la línea de vinilos y lonas que son el producto de mayor comercialización, en el desarrollo de la empresa.

Los activos fijos, cabe indicar, que en el desarrollo comercial de impresión digital, se decidió que esta línea comercial ya no trabajaría durante el año 2010, por lo que se puso a la venta la maquina de impresión digital, ya que dentro de los principales índices de rendimiento productivo de esta línea, no se cumplió con las metas y las expectativas planteadas y requeridas, para continuar apoyando su desarrollo.

Sin embargo en vista del desarrollo comercial que la distribución del material requería se realizo una inversión con cuentas por pagar al banco del Pichincha, la adquisición de un camión marca Hyundai, que ha colaborado en el desarrollo y servicio de entrega a domicilio del material de impresión para distintos sectores de la ciudad.

PASIVO Y PATRIMINIO

De acuerdo a las políticas de crédito establecidas con nuestro principal proveedor principal, PRODUCTOS AUTOADHESIVOS ARCLAD S.A., al concluir este periodo dichas obligaciones son de un periodo normal de 90 días plazo, y hemos logrado cubrir su pago a 60 días, lo que nos permite ubicarnos dentro de unos de sus mejores clientes al tener una cuenta al cierre de \$ 130.577,96 dólares que del total de pasivos representa el 78%.

Las obligaciones tributarias y laborales fueron canceladas y cumplidas en las fechas estipuladas por los órganos de control, al final del periodo tenemos

obligaciones que corresponden a las provisiones sociales en los periodos proporcionales de pago, la operación respectiva del mes de diciembre 2009.

El patrimonio de la empresa representa un 17% de propiedad de los accionistas el mismo que esta representado por el capital suscrito, reservas y resultados del ejercicio 2009, dando un valor total de \$35.933,88 dólares.

Sobre la utilidad generada en el presente periodo, se sugiere, que la misma se distribuya por concepto de dividendos a los accionistas.

ESTADO DE RESULTADOS:

La empresa, ha establecido puntos de control interno y financieros, los mismos que son medidos mensualmente, sobre la base de una estructura financiera de ingresos y gastos mensuales que permita valuar las diferentes niveles de productividad y comercialización en las áreas estratégicas y operativas que posee la empresa.

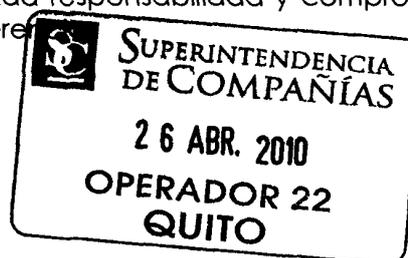
En un pequeño resumen sobre esta evolución es la comparación anual, realizado en el siguiente anexo

CUENTAS	2008	%	2009	%	DIF	%
Ingresos Operacionales	719.612,18	100%	843.596,41	100%	123.984,23	14%
Costo de Ventas	517.505,67	72%	621.134,40	73%	103.628,73	16%
Gastos de Operación	177.518,45	25%	181.998,18	21%	4.479,73	2%
Utilidad del Ejercicio	24.588,06	3%	37.618,08	4%	13.030,02	

De acuerdo al rendimiento generado en el ejercicio económico 2009, y comparado con el año 2008 se alcanzo un crecimiento comercial de la empresa e un 13% en comparación del año anterior, lo cual nos hace replantear las expectativas para las nuevas políticas de productividad y desarrollo de la empresa para el año 2010.

Esta labor es gracias a las diversas medidas de control interno y de financiamiento que generamos durante el año 2009, generando índices de liquidez de 1,06 dólares por cada dólar de deuda que mantiene la empresa.

Cabe indicar que esta labor, ha sido un gran trabajo de equipo, que desarrollo cada una de sus actividades con la debida responsabilidad y compromiso de cumplir las metas establecidas por esta gerencia



Para concluir este informe, expreso mi agradecimiento a los señores accionistas, por la confianza y apoyo brindado, para desempeñar mis funciones en la Gerencia General, con la seguridad de que el rendimiento económico y productivo de la empresa para el 2010 serán cubiertas en el menor tiempo posible, sin dejar de lado que el cumplimiento de cada una de las disposiciones legales y tributarias que el Ecuador exige.

Atentamente,



SERGIO GARZÓN
GERENTE GENERAL