



COMUA S.A. - IMPORTADORA Y COMERCIALIZADORA MURILLO ABRIL

**INFORME DEL GERENTE DE LA COMPAÑÍA
IMPORTADORA Y COMERCIALIZADORA
MURILLO – ABRIL IMCOMUA S.A.
A LA JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS
POR EL EJERCICIO ECONOMICO 2003**



Señores Accionistas:

Dando cumplimiento a las disposiciones legales en vigencia, esta Gerencia somete a consideración de la Junta General de Accionistas el siguiente informe que corresponde al ejercicio económico que termina el 31 de Diciembre del 2003.

Este informe lo he clasificado de la siguiente manera:

- 1.- ENTORNO ECONOMICO DEL PAIS
- 2.- CUMPLIMIENTO DE METAS Y OBJETIVOS
- 3.- PRINCIPALES ASPECTOS LEGALES
- 4.- PRINCIPALES ASPECTOS ADMINISTRATIVOS
- 5.- PRINCIPALES ASPECTOS DE COMERCIALIZACION
- 6.- SITUACION FINANCIERA AL CIERRE DEL EJERCICIO 2003

1. ENTORNO ECONOMICO DEL PAIS

La reactivación de la economía durante el año 2003 no se realizó, debido a una crisis política interna entre los sectores que gobiernan el país. A pesar de que los índices de precios según el INEC han bajado, en la práctica no se palpa este beneficio en las grandes masas populares que cada día que pasa ve como aumentan los precios de los productos de la canasta básica, siendo imposible vivir con un sueldo mínimo que el gobierno ha decretado que es de US\$ 135.00 mensuales (primeros días de Enero/04).

La migración de la mano de obra calificada sigue saliendo del país, por cuanto dentro de él no hay las garantías para vivir de una manera decente, las medicinas es otro de los rubros que la gente de escasos recursos esta impedida de adquirirlos por los altos precios en el mercado.



COMUA S.A. - IMPORTADORA Y COMERCIALIZADORA MURILLO ABRIL

El gobierno que ofreció sacar a este país de la miseria económica, no ha cumplido sus enunciados que ofreció en la campaña para lograr la presidencia. Estamos comenzando el año 2004 con la esperanza de que nuestros gobernantes mediten y rectifiquen para bien del país.

2.- CUMPLIMIENTO DE METAS Y OBJETIVOS

Esta gerencia tenía grandes expectativas para el año 2003, por segundo año consecutivo ha cerrado sus libros contables con pérdidas. No se logró ampliar el mercado por lo contrario este se redujo por el incremento de la competencia que ofrece productos a bajo costo dañando el mercado.

Uno de los objetivos para el año 2003 era importar productos para bajar costos lo cual no fue posible realizarlo, quedando postergado para el 2004 o 2005 en que la situación económica del país de las garantías para invertir.

Como lo dije anteriormente, la empresa en el año 2003 cerró sus libros con una pérdida de US\$3,442.60

Ventas Netas	157.716.88
Costo de Ventas	<u>(112.817.10)</u>
Utilidad Bruta	44.899.78
Gastos Administrativos y Vtas.	(48.464.75)
Gastos Financieros	(13.80)
Otros Ingresos	<u>136.17</u>
PERDIDA DEL EJERCICIO US\$	<u><u>(3.442.60)</u></u>

Las ventas con relación al año 2002 solo se incrementaron en un 0.78% y los gastos bajaron con relación al año 2002 en un 6.18% lo que deja ver que esta gerencia se vio obligada a bajar costos.

3.- PRINCIPALES ASPECTOS LEGALES

Se ha dado cumplimiento a las disposiciones del Directorio de la Junta General de Accionistas. La empresa no tiene litigios pendientes por resolver.



COMUA S.A. - IMPORTADORA Y COMERCIALIZADORA MURILLO ABRIL

4.- PRINCIPALES ASPECTOS ADMINISTRATIVOS

La empresa ha cumplido con todas sus obligaciones ante los Entes de controles del Estado, como son Superintendencia de Compañías, Servicios de Rentas Internas, Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social.

5.- PRINCIPALES ASPECTOS DE COMERCIALIZACION

A pesar de que las ventas bajaron, siempre nuestros clientes estuvieron respaldados con productos de calidad. Para el año 2004 se tiene pensado abrir un Departamento de Ventas para anexar ciertos sectores que en años anteriores no se los había tomado en consideración.

6.- SITUACION FINANCIERA AL CIERRE DEL AÑO 2003

A continuación detallo ciertos índices financieros sobre nuestro balance al 31 de Diciembre del 2003.

A) INDICE DE LIQUIDEZ

1.- Capital De Trabajo	$\frac{\text{Activo Corriente}}{\text{Pasivo Corriente}}$	0.86
2.- Prueba de Ácido	$\frac{\text{Activo Corriente} - \text{Inventarios}}{\text{Pasivo Corriente}}$	0.76

B) INDICE DE ACTIVIDAD

1.- Rotación del Activo Fijo	$\frac{\text{Ventas}}{\text{Activo Fijo}}$	5.07
2.- Rotación del Inventario	$\frac{\text{Ventas}}{\text{Inventario}}$	42.70



COMUA S.A. - IMPORTADORA Y COMERCIALIZADORA MURILLO ABRIL

C) INDICE DE ENDEUDAMIENTO

1.- Razón de Deuda	$\frac{\text{Deuda Total}}{\text{Patrimonio}}$
2.- Índice Patrimonial	$\frac{\text{Patrimonio}}{\text{Activo Total}}$



Con el incremento de un Departamento de Ventas, se espera incrementar las ventas en un 200% para poder recuperar las pérdidas de años anteriores. También se debe de tomar en cuenta hacer un nuevo aumento de capital.

El presente informe queda a disposición de los Señores Accionistas a fin de que sea sometido a consideración y aprobación por parte de la Junta General.

ATENTAMENTE

Marcelo Murillo Fierro
GERENTE GENERAL

RECIBIDO 18 FEB 2004

Guayaquil, Enero 26 del 2004