



Guayaquil, Marzo 31 del 2011

MEMORIA DE GERENTE AÑO 2010

Una vez que se ha cerrado el periodo fiscal del 2010, de la empresa que soy su Gerente, Importadora Rivalton S. A., nominación que fui dada en Junio 27 del 2007, cuya duración es de 5 años.

Esta empresa se constituyo en Enero del 2002, cuyo capital suscrito y pagado en la actualidad es de \$ 2000,00, su personería jurídica es de Sociedad Anónima, el capital está representado por 2000 acciones cuyo costo es de \$ 1.00 c/u.

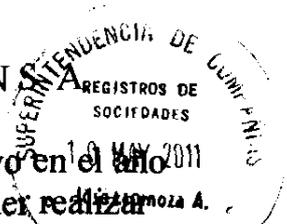
El staff de la compañía, lo componen además del representante legal, en lo administrativo, contamos con un Asesor de Importación y Distribución, contamos también con un Administrador de Crédito y Cobranza, con un Contador que nos atiende a tiempo parcial, con dos asistentes en la administración, que son las encargadas de la contabilidad, elaboración de facturas, y todo lo concerniente a la parte administrativa de soporte, con una persona que da asistencia en mantenimiento de los artefactos y en el despacho de las mercaderías, una persona que realiza de mensajería y ayuda de despacho, en lo que es venta existen personal de ventas que trabajan como comisionistas y que cubren las mayorías de las aéreas zonales del país.

Si bien es cierto de acuerdo de los resultados anteriores, la empresa ha tenido sus bajadas económicas financieras, que no ha permitido salir adecuadamente, los costos del dinero son altos en los empréstitos que otorgan las instituciones financieras, tal es el caso de que existe una financiera que nos está dando la mano desde el extranjero, pero sus costos son altos lo que nos merma.

Con estos antecedentes introductorio de la historia de la empresa deseo expresar en la parte financiera la situación de la Empresa.

ECONOMIA Y FINANZAS DE IMPORTADORA RIVALTON

Es importante recalcar de que Importadora Rivalton se constituyo en el año 2002, en el tiempo en que existía los medios necesarios para poder realizar





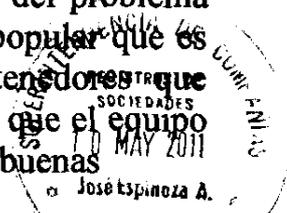
IMPORTADORA RIVALTON S.A.

este tipo de negocio, lo que nos permitió entrar con fuerza en el mercado, y poder obtener líneas de créditos abiertas con proveedores, tanto de Miami, como en Panamá, la visión que se le dio a este negocio fue bueno; pero con el pasar de los años, y con los cambios de leyes en lo concerniente a lo tributario, se comenzó a atascar el reflejo económico financiero de la empresa, obtuvimos créditos tanto financieros como económicos, es decir con instituciones financieras y proveedores que iba superando los índices de liquidez que existía, es así que por el año 2007, 2008 nuestras importaciones bajaron y por consiguiente las ventas, y lo que se adquiría eran productos que se expendían en el mercado nacional, bajando nuestro porcentaje de ganancias que llegamos a tener entre 15 a 22%, cuando nuestro punto crítico es de 20%; todo esto ha venido acumulando y nos da una inestabilidad financiera.

Además de que existen, un porcentaje representativo de cuentas a cobrar de vendedores que se les anticipaban valores y nunca lo justificaron, y de algunos cobros que realizaron a los clientes y no lo reportaron, esto significa de la cuentas por cobrar un 20%. Además tenemos clientes que no se los encuentran y eso también son unos créditos difíciles de recuperar, los mismos que nos representa un deterioro de los fondos de la empresa, y que aplicado como un gasto, nos va a significar pérdida en nuestro estados financieros.

Muchas veces los flujos de efectivo se trastocan por las contracciones que se nos presentan, ya que lo proyectado no se cumple por falta de la liquidez, al adquirir mercadería del exterior ya que esto es lo fuerte de la empresa, ventas al por mayor, hay ocasiones que tenemos que endeudarnos con los entes financieros a un costo alto, para poder sacar de la aduana los contenedores, mermando el costo con valores que no estaban considerados originalmente.

Pero a pesar de los costos altos en este periodo sin considerar las provisiones de cuentas por cobrar tenemos una utilidad que nos es excelente, pero si nos da una idea de que se puede llegar a obtener un mejor rendimiento para la empresa. Que hace falta? Se necesita capital fresco sin carga financiera, ya que para este periodo del 2011 a pesar del problema del día de la madre, que entorpeció la fecha de la consulta popular que es por esa fecha, estamos programando traer unos 10 contenedores que representan entre 400.000 a 500.000 dólares, eso significa de que el equipo de ventas tiene que forzar sus visitas para poder obtener unas buenas



Proctor Silex Hamilton Beach. Silvano COBY Oster better chef WAREL BLACK&DECKER Mytek SINGER REVLON



IMPORTADORA RIVALTON S.A.

ventas, y además con la generación de los ingresos por recuperación de crédito a clientes podemos tener liquidez; en este año comenzamos a trabajar con los bancos con un financiamiento más bajo que es del 11 al 14% anuales, aspiramos llegar a unas ventas de \$ 900.000 al año.

MERCADEO DISTRIBUCION.-

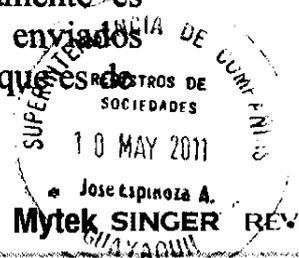
En la actualidad se ha contratado a nuevos vendedores comisionistas, con mejor conocimientos del mercado, lo que permitirá incrementar nuestra base de datos de clientes, y que son buenos por la acogida a nuestro producto y porque son pagadores, formula que es con la cual podemos seguir adelante.

También hemos diversificados nuestras líneas y productos para una mejor acogida, y no quedarnos tanto tiempo con los mismos, ya que eso perjudica al capital de trabajo de la empresa. Los despechos se los está llevando a cabo con mayor agilidad, y esto permite que podamos pedir a nuestros clientes el pago respectivo de acuerdo a la política establecida que es de 30 y 60 días.

Los vendedores comisionistas tienen una tarifa de cobro por comisión ventas cobro, los mismos que permite tener un costo fijo y que no altera los gastos que ocasionen por este rubro.

CONTABILIDAD.-

La contabilidad es controlada por medio de un software versátil que nos ha permitido tener los resultados adecuadamente, y también poder ir controlando los resultados mensuales, y saber cuál es el comportamiento financiero que hemos tenido, se ha permitido tener un informe diario-mensual de los inventarios, las ventas, los créditos por cobrar, los impuestos que se han generado, los mismos que muchas veces por falta de liquidez no se han cumplido adecuadamente, y hemos tenido que pagar multa e intereses de mora, esto es comprensible, ya que no están considerado adecuadamente los impuestos que se generan y que es una carga financiera que cada año el Estado nos lo está cargando; en la actualidad tenemos el Impuesto del Anticipo que se pago en el periodo que estamos tratando fue de \$ 2638.00, este impuesto automáticamente es irreversible, tenemos también el impuesto del 2% a los capitales enviados al exterior, y que es fruto del pago de las importaciones el mismo que es de



Proctor Sifax Hamilton Beach. Silvana COBY Oster better chef VANCE BLACK&DECKER Mytek SINGER REV'LON

Av. Juan Tanca Marengo Km.3.5 y Segundo Pasaje 32 (dos cuadras atrás de la Coca Cola, girar a la derecha, una cuadra y media. Bodega #6)
Telefax: 04 - 2243468 / 04 - 2245204 * E-mail: ventas_rivalton@hotmail.com

Guayaquil - Ecuador



IMPORTADORA RIVALTON S.A.

\$ 6458.00 y fuera las retenciones que nos han venido realizando por las ventas mensuales, y el impuesto causado en este año no es tan elevado el mismo que es de \$ 4.174.00, es decir tenemos crédito tributario por \$ 23000,00, y fuera de eso para el próximo periodo tenemos que pagar por el anticipo de impuesto la cantidad de \$ 4658.00, valores de impuesto en exceso que no se pueden recuperar ya que de acuerdo a la ley no son sujetos de devoluciones.

El resultado de este periodos es de una utilidad de \$ 1909.46 sobre una ventas de \$672193.24 que representa 0.29%, además tenemos unos gastos que suman \$ 670283.00 que representa un 99.71% en relación de las ventas, eso es lo que ocasiono el índice de endeudamiento, ya que obtuvimos prestamos en el Banco de la Producción, y con Red Global, con esta institución el costo de los intereses son altos, sino llevábamos a cabo esta política de endeudamiento era muy posible de que la empresa tenía que bajar sus puertas, y en esta circunstancia estamos para el siguiente periodo fiscal sino hacemos los correctivos necesarios.

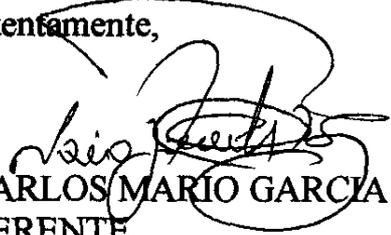
RECURSOS HUMANO.-

La empresa con su personal que ya está regulado, es decir afiliados todos al IESS, se cumple con el salario adecuado, quisiéramos pagar como se merece, pero no podemos salirnos del presupuesto, el mismo que lo manejamos sobre un techo de gasto hasta de 18% de los ingresos, lo que nos merma son los impuestos que se han creado, y los fuertes intereses que han ocasionado los financiamientos. Esperamos que con la buena voluntad de los empleados que se pueda sacar adelante a la empresa para tener buenos resultados.

Con estos antecedentes señores accionistas pongo en sus manos los resultados del ejercicio económico del 2010, con la esperanza de tratar de fortalecer a la empresa con capital fresco, lo que permitiría cumplir con las metas establecidas.

Es todo cuanto puedo informar esperando su comprensión y apoyo a esta labor.

Atentamente,


CARLOS MARIO GARCIA DE LA PAZ
GERENTE



Proctor-Silax Hamilton Beach. Silvana COBY Oster better chef WAVEC BLACK&DECKER Mytek SINGER REVLON

Av. Juan Tanca Marengo Km.3.5 y Segundo Pasaje 32 (dos cuadras atrás de la Coca Cola, girar a la derecha, una cuadra y media. Bodega #6)
Telefax: 04 - 2243468 / 04 - 2245204 * E-mail: ventas_rivalton@hotmail.com
Guayaquil - Ecuador