

Guayaquil, Mayo 9 del 2016

### *MEMORIA DE GERENTE AÑO 2015*

Una vez que se ha cerrado el periodo fiscal del 2015, 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 constituyó 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 una asistente en la administración, que es la encargada 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: 1 en relación de dependencia afiliado al IESS, y otros 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 ayudando, pero sus costos son altos lo que nos merma las utilidades.

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 S. A.**

Es importante recalcar que Importadora Rivalton se constituyó en el año 2002, en el tiempo en que existían los medios necesarios para poder realizar

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, y también proveedores mayorista en lo local, 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, hemos en algo nivelado nuestro porcentaje de ganancias que llegamos a tener entre 20 a 25%, cuando nuestro punto crítico es de 20%; todo esto nos refleja un cambio en nuestros índice financieros, y nos da una mejor visión financiera, a pesar que nos sigue afectando, también en este periodo que hemos cerrado, pero con una alternativa de negocios, en una línea que es la que nos hace rotar más nuestros inventarios y nuestros ingresos, lo que nos ha permitido, ir mejorando nuestro índice de endeudamiento, que lo estamos tratando de bajar.

Además de que existen, clientes que se han ido renovando con otros buenos clientes. Ya que hubo la necesidad de llevar a cabo un saneamiento de todos los clientes porque se estaban tornando conflictivos poder localizarlos, en este próximo periodo aspiramos darle una mejor aptitud a los vendedores en las ventas y en la consecución de nuevos clientes, a pesar de que directamente el Administrador de las Ventas y Mercado ha logrado finiquitar con unos clientes potenciales para nuestra línea de ventiladores, y con la cuales no tenemos el problema de la recuperación de las grandes cantidades que hemos comenzado a vender, ya que la recuperación es sin costos de vendedores; y avizoramos que se llegue a generar un incremento adecuado en las ventas totales, y tener un índice bajo de cuentas por cobrar, que ahí se encuentra nuestro capital que se hace lento el recuperarlos.

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 no es excelente, pero si nos da una idea de que se puede llegar a obtener un mejor rendimiento para la empresa, haciendo un esfuerzo y buscando créditos más suaves. Que hace falta? Se necesita capital fresco sin carga financiera, ya que para este periodo del 2015 a pesar del problema del invierno, no entorpeció la importación de ventiladores, y que invertimos para importar los mismos, se nos tornó ágil su negociación de venta; estamos programando traer unos 12 contenedores que representan entre 500.000 a 550.000 dólares, eso significa de que el equipo de ventas tiene que forzar sus visitas para poder obtener unas buenas 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 créditos de nuevos proveedores cuyo financiamiento son más bajo que es del 18% anuales, que pagamos a la institución financiera, aspiramos llegar a unas ventas de \$ 950.000 al año.

#### MERCADEO DISTRIBUCION.-

En la actualidad se ha contratado a nuevos vendedores comisionistas, con mejor conocimientos del mercado, e incluso para abrir mercados en ciudades no tenemos clientes potenciales como Quito, Ambato, Machala, el oriente, etc 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 despachos 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; este impuesto automáticamente es irreversible, tenemos también el impuesto del 5% a los capitales enviados al exterior, y que es fruto del pago de las importaciones el mismo que es de \$ 5.935,53 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 \$ 1.059,09, es decir tenemos crédito tributario por \$ 8.954,89 y fuera de eso para el próximo periodo tenemos que pagar por el anticipo de impuesto la cantidad de \$ 4.407,40, 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 \$ 2961.22 sobre una ventas de \$606.322,42 que representa 0.48o/o, además tenemos unos costos y gastos que suman \$ 602.838.62 que representa un 99.42% en relación de las ventas, eso es lo que ocasiono el índice de endeudamiento, ya que obtuvimos prestamos en el Banco de Machala y con Red Global, Corval ores y Logros, con estas 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, y así como vamos estamos a punto de cerrar y dejar a 5 familias sin sobrevivencia por falta de trabajo.

#### RECURSOS HUMANO.-

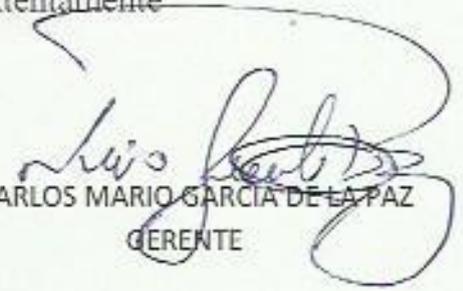
La empresa con su personal que ya está regulado, es decir afiliados todos al IESS, se cumple con el salario adecuado, quisiéramos pagar como se merece, pero no podemos salirnos del presupuesto, el mismo que lo manejamos sobre un techo de gasto hasta de 20o/o de los ingresos, lo que nos merma son los 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 2014, 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 GARCÍA DE LA PAZ  
GERENTE