

INFORME DE GERENCIA A LOS ACCIONISTAS DE QCORP S.A.

VENTAS

Podemos observar que en el 2003 las ventas totales netas se incrementan en un 2.97% con respecto al 2004, es decir de un total de \$1,848,278.37 en el 2003 se incrementan a \$1,903,186.55 en el 2004.

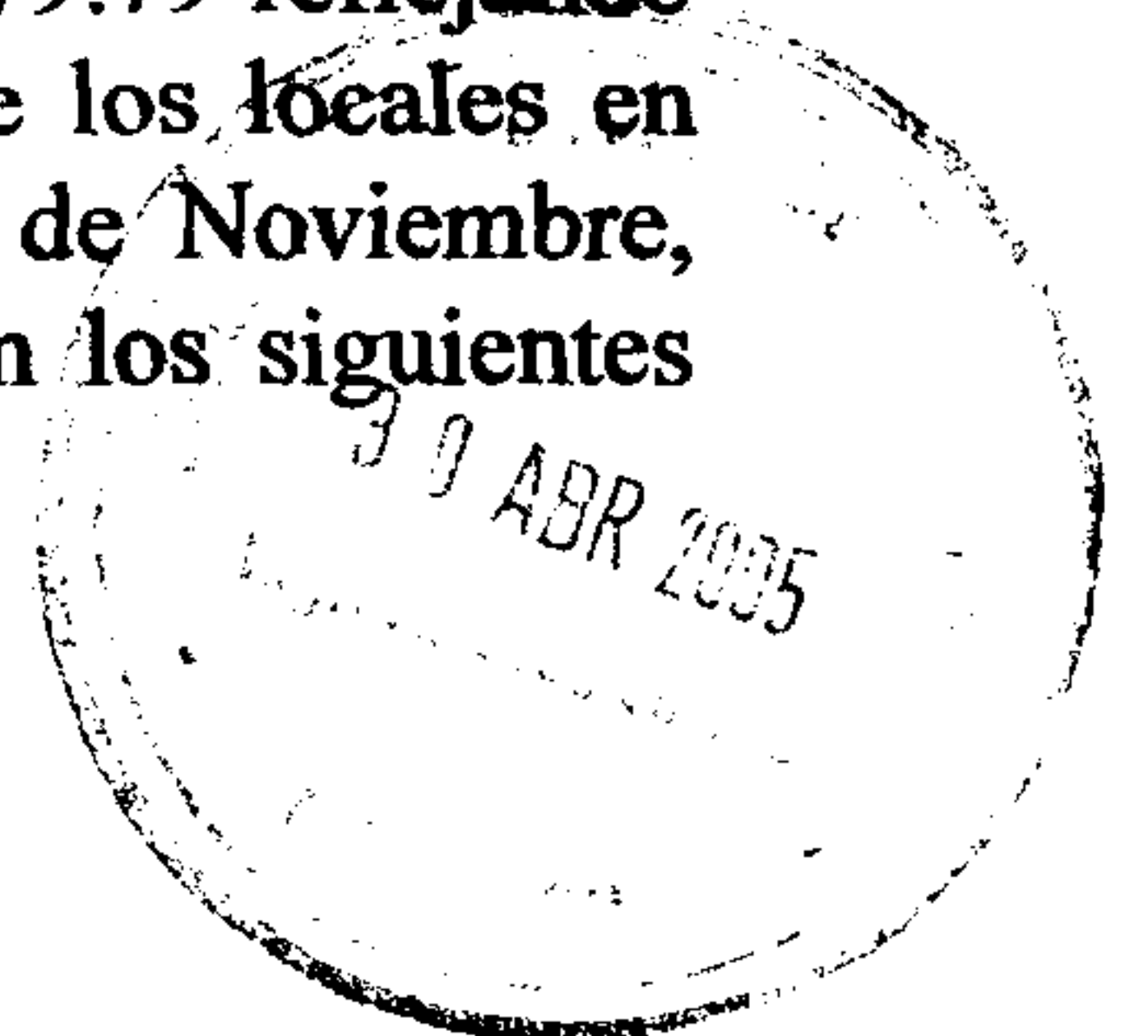
Si observamos las ventas por locales aperturados desde el 2003 podremos ver que las Ventas en Matriz disminuyeron en 1.13% al 2004, así mismo las ventas al por mayor tienen su apreciable significado puesto que en el 2003 realizamos una importación que represento el gran total de ventas a Importadora Quezada a diferencia del 2004 en que solo esta considerado la venta al por mayor de la marca maxell a diferentes distribuidores y dado que la competencia con Alhorvath era directa fue duro conseguir mercado pero finalmente lo logramos.

Por otro lado las ventas en Quito se puede apreciar que desde Julio del 2003 en que se abrió este local hasta fines del año 2004 las ventas han incrementado en un 43.17% de un año al otro lo que no significa que son las ventas esperadas. San Marino por su parte desde Agosto fecha en que abrimos una vez inaugurado el Centro Comercial ha tenido éxito en sus ventas y lo demuestra con su incremento en ventas que en el 2003 representa un total de ventas netas del 16.22% y en el 2004 cierra con un 28.97% en relación al total de ventas netas de este año.

El cuadro a continuación permite visualizar de mejor forma el total de ventas netas y el % mensual que corresponde a estas para el 2004 en comparación con el 2003:

VENTAS NETAS COMPARATIVAS 2003 – 2004					
LOCALES	2003	%	2004	%	% INCREMENTO
MATRIZ	3,59106.00	19.43	355,030.22	18.65	-1.13
POR MAYOR	1,098,698.63	59.44	54,906.76	2.88	-95.00
QUITO	90,719.22	4.91	129,880.95	6.82	43.17
SAN MARINO	299,754.52	16.22	551,277.04	28.97	83.91
MACHALA	0.00	0.00	692,990.21	36.41	
EL SUR	0.00	0.00	88,959.64	4.67	
LOS CEIBOS	0.00	0.00	30,141.73	1.58	
TOTALES	1,848,278.37	100.00	1,903,186.55	100.00	2.97

Al separar del cuadro anterior las ventas totales netas durante el 2003 con un total de \$1,848,278.37 tenemos que: al por mayor las ventas dan un total de \$1,098,698.63 y al por menor la diferencia da un total de \$749,579.74 que comparado con el 2004 donde las ventas totales netas son \$1,903,186.55 tenemos que: al por mayor las ventas dan un total de \$54,906.76 y al por menor la diferencia da un total de \$1,848,279.79 reflejando un incremento de ventas al por menor de 946.58% por la apertura de los locales en Machala desde Mayo, Sur desde Septiembre y Ceibos desde finales de Noviembre, dando así en orden descendente que las ventas al por menor alcanzan los siguientes porcentajes en el 2004:



MACHALA el 37.49%,
SAN MARINO el 29.83%,
MATRIZ el 19.21%,
QUITO el 7.03%
SUR el 4.81%, y
CEIBOS el 1.63%

Porcentajes que son justificables para Sur y Ceibos porque iniciaron ventas al final del año, ya que el local que menores ventas alcanza es Quito.

COMPRAS

Por esta parte las Compras de mercadería para la venta se las realiza directamente con las empresas relacionadas además de compra de soportes para las guitarras que han tenido buena acogida por parte de los clientes, tenemos tambien las compras de computadoras, scaners e impresoras que las adquirimos a ZC Mayoristas para conseguir precio al por mayor y facturar la compra de estos equipos a las empresas relacionadas que lo requieren.

PROVEEDOR	2003	2004
Qicsa		926,949.00
Prima Electronics		272,896.93
Inveresa		25,498.27
Importadora Quezada	957,059.03	457,586.81
Tekero	878.50	205,572.43
Marcimex		12,944.73
Zc Mayoristas		1,119.00
Safied		220.32
TOTAL	957,937.53	1,902,787.49

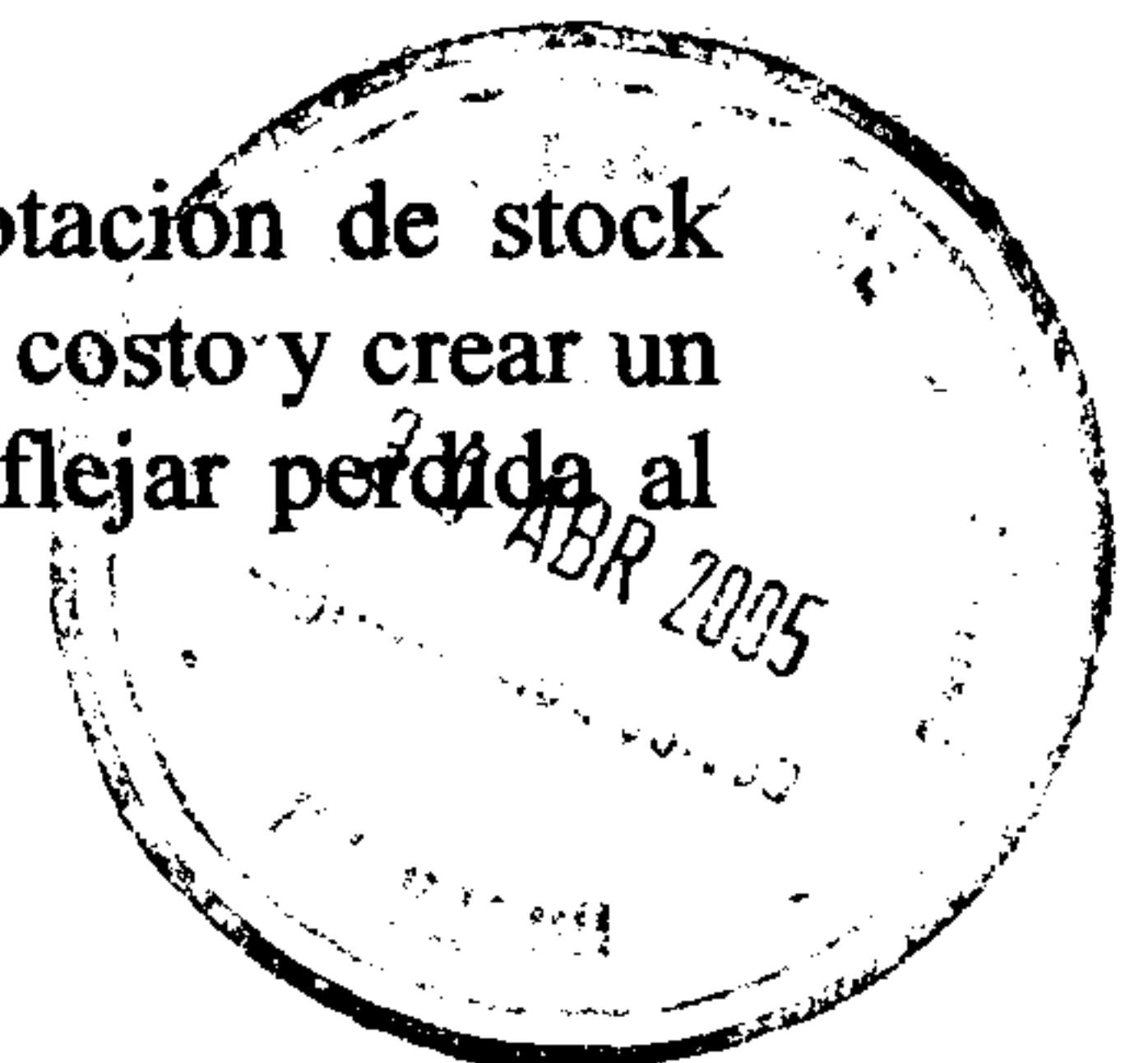
Las ventas del año 2004 como habíamos indicado al 31 de diciembre cerraron en \$1,903,186.55 lo que indica un 0.021% mayor que las compras. En Mayo fueron las compras a Importadora Quezada cuando abrimos el local de Machala.

Realmente las compras han subido considerablemente desde fines del año pasado dado el hecho que hemos abierto tres locales mas y la rotación de inventarios en Machala debe ser constante dado el grado alto de ventas que esta maneja.

Se han preparado combos con los productos que tienen una baja rotación de stock asociándolos con los productos de alta rotación a efectos de absorber el costo y crear un precio mucho más atractivo, lo cual ha resultado efectivo evitando reflejar pérdida al vender estos productos que se considerarían hueso.

CUENTAS POR COBRAR

La cartera por cobrar de clientes al cierre de balances no se ha podido determinar en un valor real con respecto a tarjetas de crédito, por lo que refleja un total aproximado de \$501,496.47 del cual la meta es que la cartera sea recuperada en su periodo de 30 días



como debería ser para lo que estamos trabajando arduamente en ello, existiendo un mayor control a este tema que es la base para que los ingresos de la empresa sean sólidos y seguros.

Durante el año 2004 se vendió en Matriz con Tarjetas de Crédito \$214,808.11 mientras que en el 2003 fue \$37,436.76 dando un total de \$252,244.87 del cual se cobró \$217,523.12 depositado en las diferentes cuentas que poseemos; por lo que en el 2005 queda un saldo pendiente por recuperar de \$34,721.75

En Quito en cambio se vendió con Tarjetas de Crédito \$37,670.38 en el 2004 de ahí que sumando el saldo del 2003 por \$446.62 tenemos un total de \$38,117.00 recuperando un valor de esta cartera de \$25,217.00 depositado en las diferentes cuentas que poseemos; por lo que en el 2005 queda un saldo pendiente por recuperar de \$12,900.00

San Marino vendió con Tarjetas de Crédito al 2004 \$407,965.02 mas el saldo del 2003 que es de \$569.60 da un total de \$408,534.62 cobrándose en el transcurso del año \$332,789.56 valor depositado en las diferentes cuentas que poseemos; por lo que en el 2005 queda un saldo pendiente por recuperar de \$75,745.06

Se vendió con Tarjetas de Crédito en el 2004 en nuestro local de Machala un total de \$374,435.74 del cual se recuperó un valor de \$287,720.27 lo que me da un saldo pendiente de cobro por \$86,715.47 para el 2005

En el local del sur las ventas con tarjetas de crédito dieron un total de \$61,022.09 para el 2004 de lo que se logro cobrar un total de \$30,118.55 lo que me deja un saldo por recuperar para el 2005 de \$30,903.54

Finalmente en Ceibos cierra ventas con tarjeta de crédito como forma de pago por un total de \$1,071.09 quedando dicho valor pendiente de recuperar al 2005

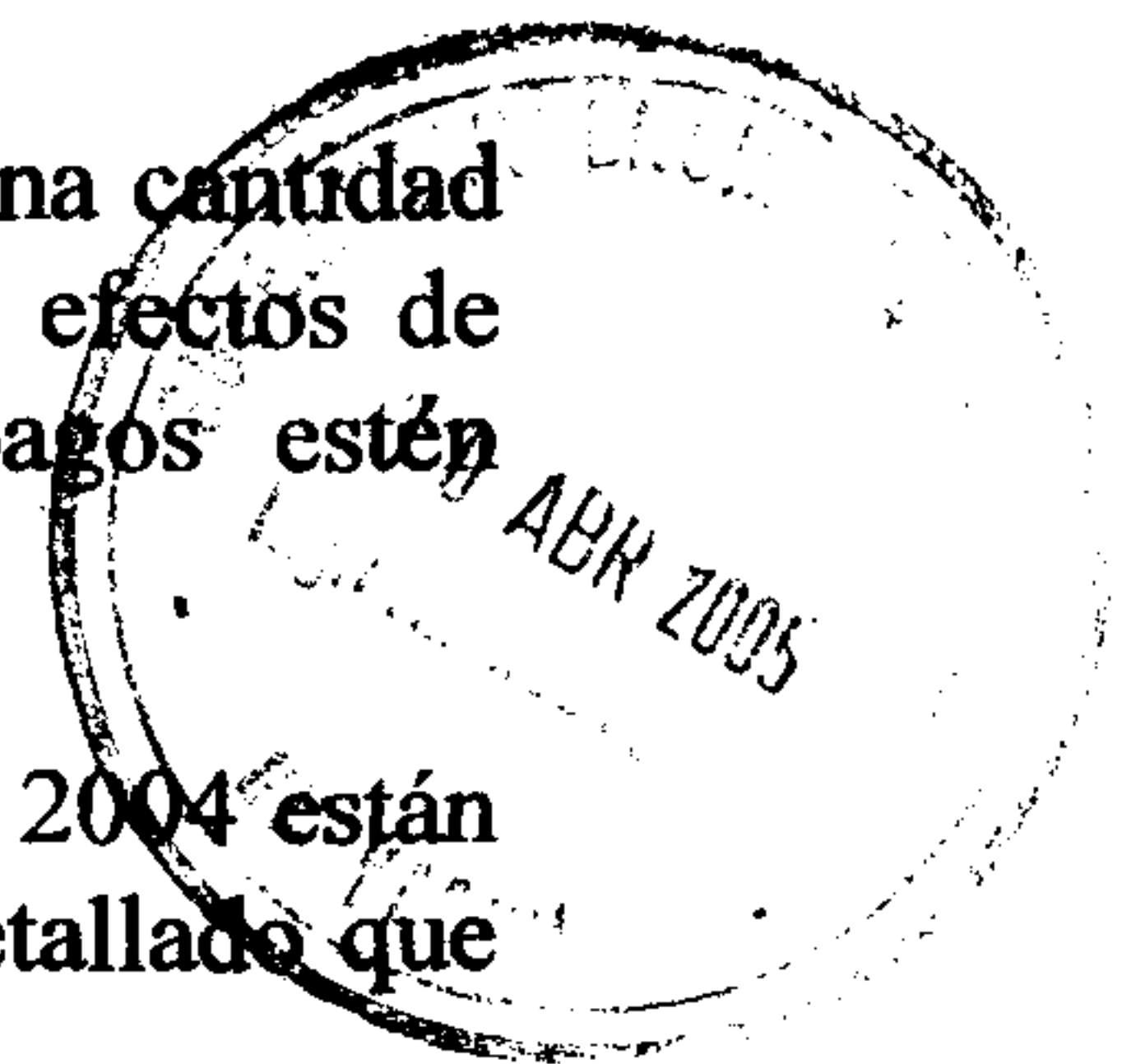
En relación a Letras de Cambio desde que se inicio la actividad de la empresa en cada uno de los locales, existe un global de \$152,953.54 ubicados en Machala con \$84,756.20; en Matriz por ventas al por menor tenemos \$24,268.20; y por ventas al por mayor existe un total de \$39,355.27

A parte de los cheques por vencer en Matriz son por un total de \$8,384.70; en Quito \$884.37; en San Marino \$1,183.30; en Machala \$5,891.33; en Ceibos \$141.75 dando un total de Cheques por vencer al 2004 de \$16,485.45

Con respecto a facturas pendientes de cobro sin soporte de pago tenemos una cantidad de \$28,793.54 por lo que se esta revisando físicamente dichas facturas a efectos de depurar estos valores pendientes de cobro, constatando que dichos pagos estén registrados en el banco y no correspondan a otras facturas.

Las cuentas por cobrar a empleados hasta la 2da quincena de diciembre del 2004 están con los siguientes saldos resumidos de la siguiente manera según reporte detallado que adjunto:

Cuentas por Cobrar por compras realizadas por empleados terciarizados en Qcorp



LOCAL	SALDO POR COBRAR
MATRIZ	\$ 225.62
QUITO	\$ 92.95
SAN MARINO	\$ 197.84
MACHALA	\$ 0.00
SUR	\$ 120.70
CEIBOS	\$ 54.39
TOTAL	\$ 691.50

Cuentas por Cobrar por préstamos a empleados (Zerku)

LOCAL	SALDO POR COBRAR
MATRIZ	\$ 100.00
SAN MARINO	\$ 150.00
MACHALA	\$ 0.00
SUR	\$ 0.00
CEIBOS	\$ 0.00
TOTAL	\$ 250.00

CUENTAS POR PAGAR

Con corte al 31 de diciembre del 2004 adeudamos a Qicsa por facturas en Guayaquil \$810,661.56 y por facturas en Machala \$281,744.01 dando una sumatoria de \$1,092,405.57

A Prima Electronics le debemos un total de \$280,688.26

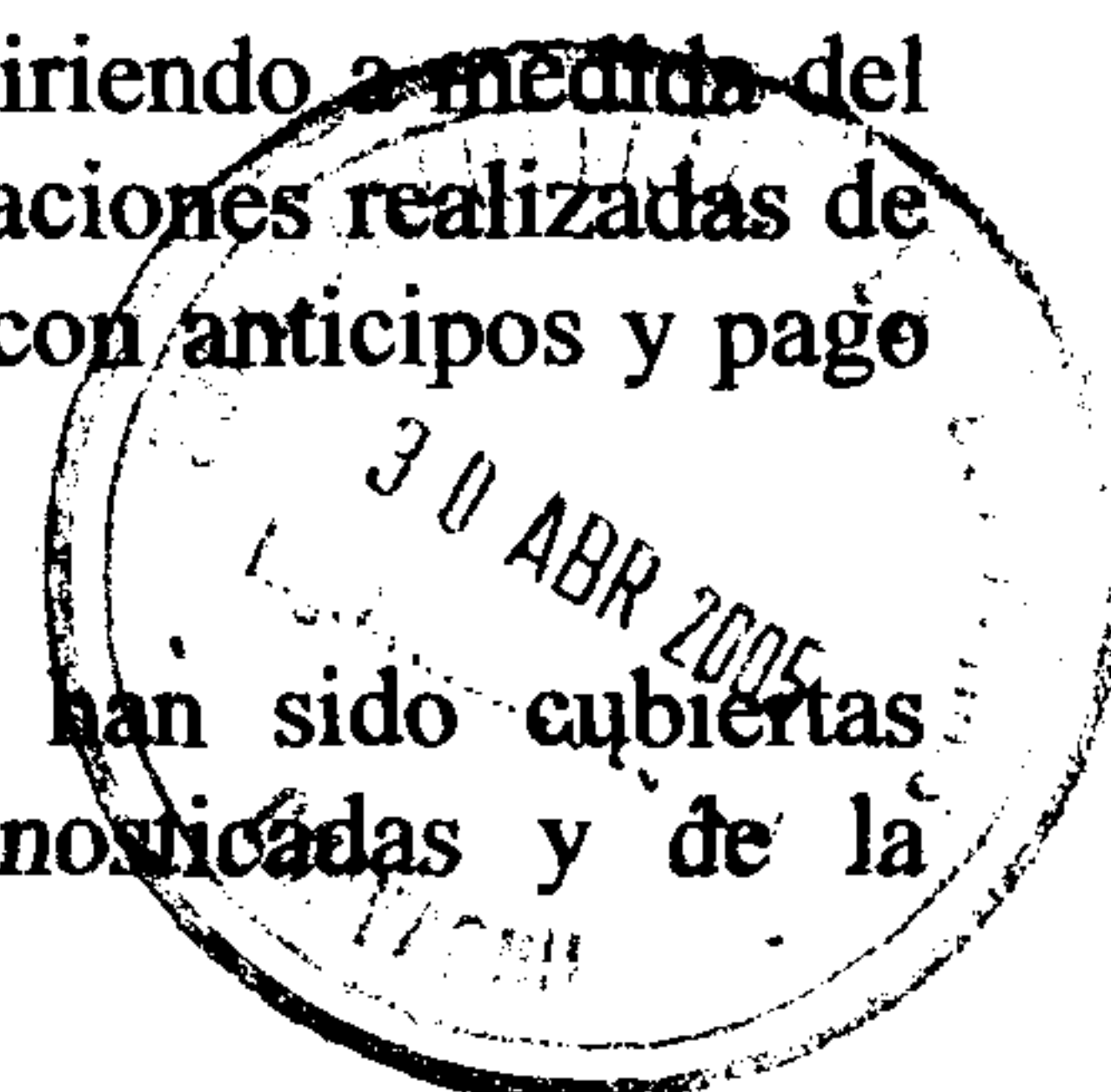
Con Importadora Quezada nuestras cuentas por préstamos por pagar son aproximadamente de \$832,142.21 ya que se realizo el incremento de capital de dichas deudas en noviembre. Por otro lado el total de Cuentas por pagar correspondiente a facturas de compra con Importadora Quezada es de \$1,497,561.83

Con Inveresa y Tekero no tenemos valores pendientes de pago puesto que se esta ejerciendo los pagos a medida en que se les realizan las compras, es decir a estas empresas se acordó les paguemos lo más pronto posible.

Obviamente tenemos más pagos pendientes los cuales vamos adquiriendo a medida del presupuesto que poseamos y son cubiertos de acuerdo a las negociaciones realizadas de entre 15, 20 y 30 días, o en su efecto con algunas que se trabaja con anticipos y pago contra entrega.

Vale recalcar que las inversiones al abrir los últimos locales han sido cubiertas directamente por nuestra empresa basadas en las ventas pronosticadas y de la recuperabilidad de cobro de esta cartera.

Además hay que mencionar que adquirimos un camión a Norimport del cual estamos pagando letras de cambio a dos años plazo.



PAGOS CON CHEQUE Y TRASFERENCIAS BANCARIAS

Vale indicar que al 31 de diciembre del 2004 los saldos en balance de nuestras cuentas corrientes quedaron con un total de \$11,305.38 en la Cta. Cte. del Banco del Pichincha, \$50,376.54 en la Cta. Cte. del Internacional, y \$68,440.62 en la Cta. Cte. del Guayaquil.

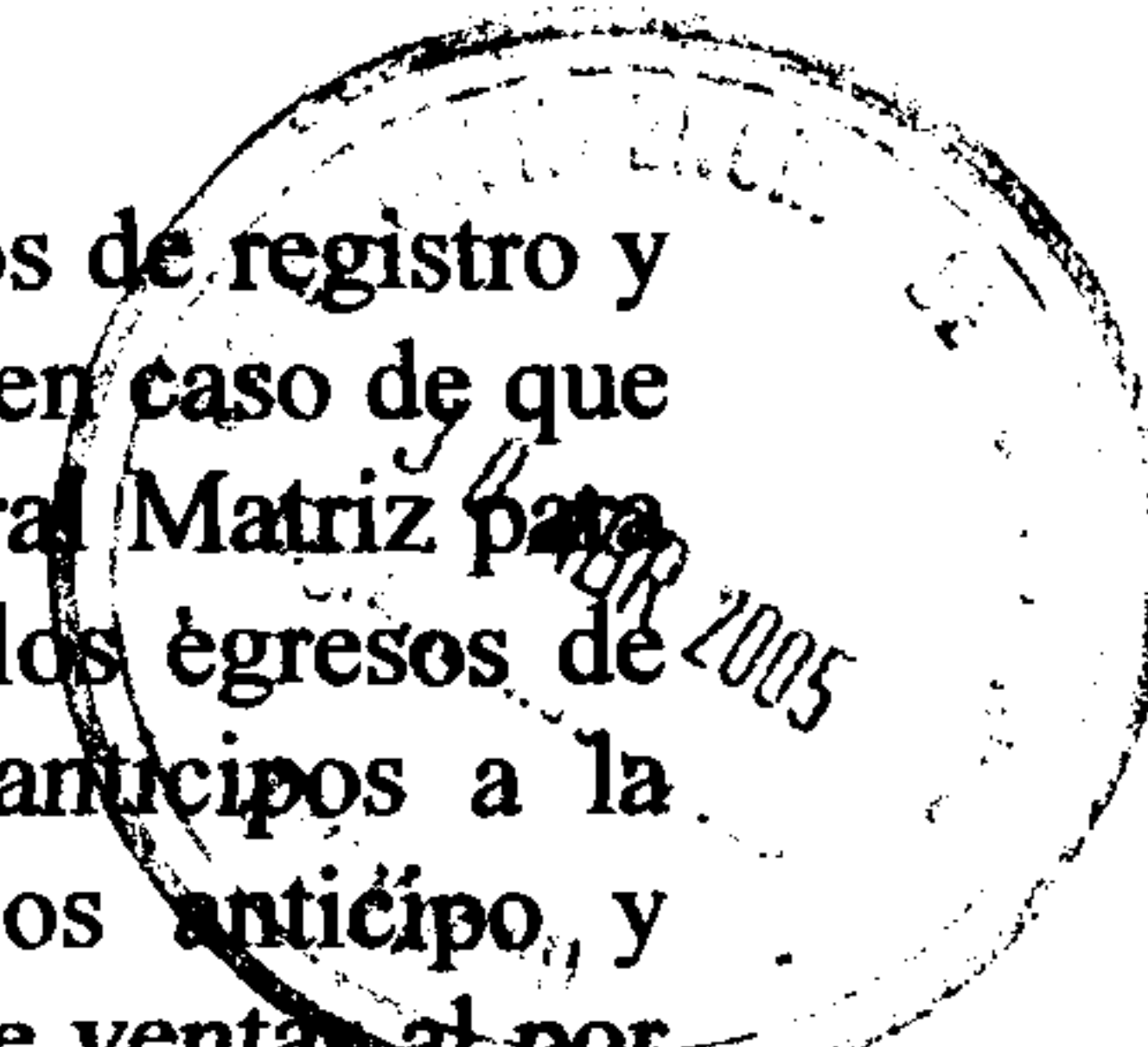
En general se han realizado pagos con cheques por pagos a nuestros proveedores por la compra de mercadería; pagos por impresión de flyers por la promoción rueda la navidad en Qcorp; elaboración de documentos para la facturación; los pagos mensuales por valor de Consesión del Local en San Marino Shopping por \$ 7,188.90 y así mismo a Importadora el Rosado por los Locales en Riocentro Sur y Ceibos por similar valor mensual; pagos de impuestos mensuales; pagos de servicios básicos; pagos del Seguro de Qcorp; pagos por publicidad; pagos mensuales por pago de enlace de red; pago por la construcción y adecuación del local de Sur y Ceibos; los pagos de las comisiones de ventas a los vendedores; pagos por compra de suministros de oficina y materiales de limpieza, entre otros como las transferencias por pago de servicios terciarizados a empleados.

EGRESOS DE EFECTIVO

Los desembolsos de dinero por Caja Chica son representativos, los mismos que son por gastos de almuerzos, por compra de galones de agua, ciertos materiales de limpieza y por merienda en el caso de los centros comerciales, de ahí que a fin de evitar desembolsos como la compra de materiales de oficina, entre otros que ocasionaban tener que estar haciendo reposición de Caja Chica frecuentemente, cuando los suministros de oficina y limpieza se compran en Matriz a precio por mayor para repartir a los locales.

Los gastos de Caja Chica al 31 de diciembre del año 2004 en Matriz ascienden a \$15,212.48; en Quito fueron de \$5,181.26; en San Marino \$11,621.98; en Machala \$1,547.53; en Sur \$3,476.75 y en Ceibos \$1,438.53; de los cuales Matriz es el mas alto debido a que de esta caja se realizan gastos como la gasolina para la camioneta y diesel para el camión en los que reparten mercadería de bodega a los demás locales, cambio de aceite, certificación de cheques, transporte por movilización del mensajero a los diferentes bancos para realizar depósitos y cobro de recap's por tarjetas de crédito, retiro de valija de los locales y más.

Los Desembolsos que se realizan a través de Caja Interna son para efectos de registro y control puesto que el dinero egresa de las Cajas Generales de cada Local en caso de que sea realmente necesario ya que generalmente se efectúan por Caja General Matriz para que Caja Interna realice el correspondiente egreso contable, de donde los egresos de dinero en efectivo suman un total de \$69,098.94 por pagos como anticipos a la Tercializadora para aplicar en facturas por Servicios prestados de los anticipos, y prestamos a empleados que se realizan; servicios prestados al vendedor de ventas al por mayor por pago de comisiones; pagos por gastos legales por demanda de letras de cambio o cheques; pago de matricula del camión o la camioneta; viáticos a Machala y/o

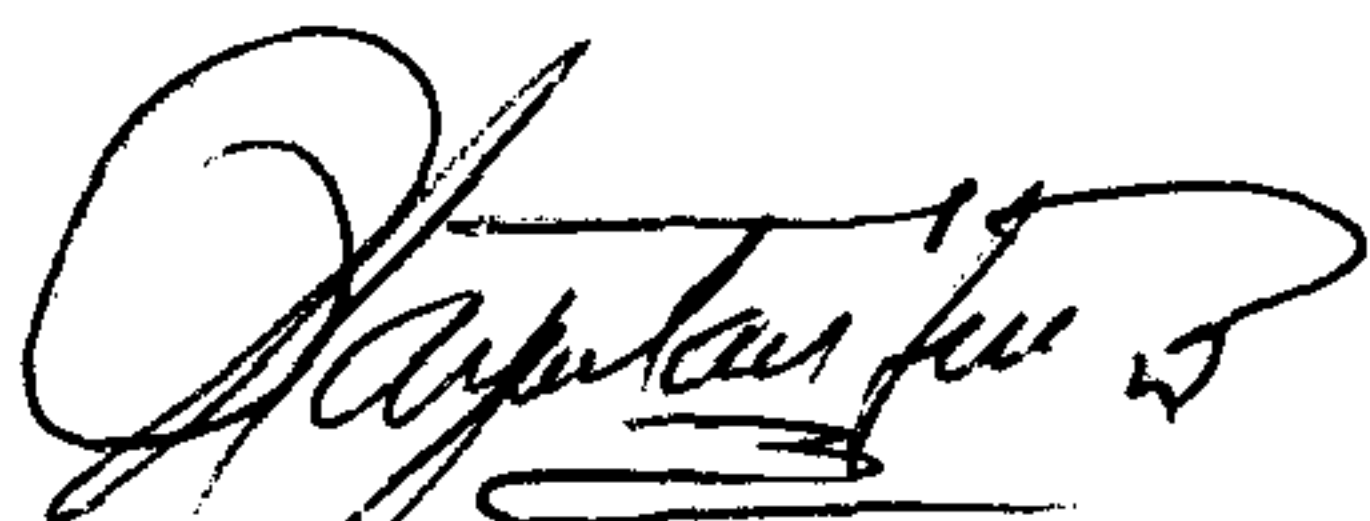


Quito; pagos ocasionales de planillas telefónicas o eléctricas para evitar el corte del servicio y otros gastos varios recurrentes en que no se emiten cheque para su pago.

Esto es lo que puedo informar a ustedes como responsable de mi cargo como Gerente General de Qcorp S.A.

Guayaquil, 2 de Mayo del 2004

Atentamente,



Econ. Yadira Quezada Romero
GERENTE GENERAL

