

Informe presentado por la Ing. Com. Miulin Chang de Herrera, Gerente General de VENDIREC S.A., a la Junta General de Accionistas, por el período comprendido entre el 6 de abril al 31 diciembre del 2004

1.- DATOS GENERALES

VENDIREC S.A., se constituyó el 6 de abril del 2004, con domicilio en la ciudad de Guayaquil, cuyo objeto es la comercialización de cosméticos de la marca Yves Rocher, utilizando el canal de venta directa. Sus operaciones se iniciaron a partir del 15 de Septiembre del 2004.

2.- CONSIDERACIONES GENERALES

Los objetivos de la Empresa para el año 2004 fueron:

- 1 Introducir la marca en el mercado ecuatoriano, iniciando con Guayaquil.
- 2 Estructurar el área de ventas.

El nivel de cumplimiento dichos objetivos se resume así:

1. Se han realizado actividades y gestiones para difundir la marca en la ciudad de Guayaquil, tales como:
 - Circularización de 3.000 catálogos, 5.000 dípticos abrepuestas y 10.000 dípticos promocionales.
 - Cocktail de lanzamiento de productos, en el que estuvieron presentes el Cónsul de Francia, Reina de Guayaquil, medios de comunicación escritos, televisivo y radiales. (Expreso, Telégrafo, Telerama, Radios Tropicana, Sucre, Z-1, Radio Uno, etc.), entre otros.
 - Entrevistas en Canal de Televisión (Cablevisión), Radios (San Francisco, Radio 11Q, Sucre, Cupido, Antena 3, y otros).
 - Sesiones periódicas de demostraciones de productos.
 - Participación con Stand en: I Congreso Nacional de Estética del Ecuador y en el Congreso Mujer, Belleza y Hogar; que se realizaron en el Hilton Colón en los meses de Octubre 19 y 20 y Nov 5, 6 y 7.

24

- Auspiciante con productos en la Ceremonia de Graduación de Modelos de la Academia Cecilia Niemes.
- Auspiciante con productos en el Concurso de la Canción Estrella.
- Visitas a instituciones con stand de productos en: Colegio Americano, Alianza Francesa, Ceibos Norte, Banco Central del Ecuador, Superintendencia de Bancos, Corporación Financiera Nacional.
- Visitas a centros de belleza, peluquerías, spa, dermatólogos, cirujanos plásticos, etc.

2. Este objetivo no logró cumplirse en el período, quedando en proceso al 31 de diciembre del 2004, de contratar a un Jefe Nacional de Ventas, especializado en Venta Directa.

3.- CUMPLIMIENTO DE DISPOSICIONES DE LA JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS

La Junta General de Accionistas en sesión celebrada en abril 26 del 2004, designó a

Presidente	:	Ing. Luis Zumárraga A.
Gerente General	:	Ing. Miulin Chang de Herrera
Comisario	:	MBA CPA Verónica Ochoa

4.- ASPECTOS ADMINISTRATIVOS, LABORALES Y LEGALES

4.1 ADMINISTRATIVOS

Adquirimos un software para control de inventarios, facturación y control de cuentas por cobrar.

Durante el período informado la Compañía ha recibido servicios gerenciales y uso de instalaciones de oficina y equipos y salas de demostraciones de productos, sin costo alguno.

4.2. LABORALES

La Compañía no tiene personal en relación de dependencia. Colaboran de forma independiente 1 Supervisora de Ventas y 1 Asistente de Oficina, al 31 de diciembre del 2004. Al inicio de las actividades se contrató a 4 vendedores independientes, los que se retiraron paulatinamente.

4.3. LEGALES

Para la importación de los productos la Compañía dispone de una carta de autorización, notarizada, para la utilización de los Registros Sanitarios, que se encuentran a nombre de INZATEX Cía. Ltda.; hasta que se efectúe el trámite de transferencia del beneficiario.

5.- ANALISIS DE LA SITUACIÓN FINANCIERA

Los Estados Financieros al 31 de Diciembre de 2004, presentan que la Compañía tuvo una pérdida de \$227 y se han diferido Gastos preoperacionales por \$22.200, equivalente a la inversión de introducción de la marca en el mercado de Guayaquil.

Al finalizar el período que cubre este informe el Capital de Trabajo de la Empresa, es 91.02 miles de dólares. Además cuenta con inventarios en consignación por \$101.053; los que incluyen \$50.824 mercaderías para la venta y el saldo son accesorios y material promocional.

Las ventas efectuadas desde el 15 de Septiembre al 31 de Diciembre del 2004, ascendieron a \$17.279, arrojando una utilidad bruta del 55,68%.

Los Gastos de venta y administrativos equivalen al 56,22% de las ventas netas.

6.- RECOMENDACIONES PARA EL SIGUIENTE EJERCICIO

- 1 Estructurar el área de ventas.
- 2 Analizar la conveniencia de incrementar el portafolio de productos.

Muy atentamente,


Miulin Chang de Herrera
GERENTE GENERAL

Guayaquil, febrero 10 del 2005



30 MAR 2005