

## 1) Situación empresa

### a) Contabilidad y obligaciones tributarias.

Los balances generales y documentos contables del ejercicio 2006 fueron presentados oportunamente a los socios para que se realicen las revisiones y preguntas respectivas. A continuación una breve puntualización sobre los aspectos relevantes:

- Aportes para futura capitalización:
  - Ingeniero Gonzalo Páez Ch: 2.200,00 \$
  - Doctor Guido Bravo D: 1.763,00 \$
  - Paulina Páez A: 2.564,00 \$
- Prestamos accionistas:
  - Ingeniero Gonzalo Páez Ch: 3.122,28 \$
  - Doctor Guido Bravo D: 401,92 \$
- Anticipos Ingeniero Javier Páez A: 2.878,83 \$
- Gastos y costos: 32.062,44 \$
- Ingresos: 32.979,65 \$
- Perdida: 917,21 \$

Los ingresos generados por la actividad de LIDERING CIA. LTDA durante el año 2006 han permitido cubrir los costos y gastos efectuados, sin embargo, es necesario que los accionistas incrementen el capital social de la Compañía, o a su vez, replanteen el financiamiento de las actividades para el año 2007-2008. El presupuesto correspondiente al año 2007-2008, será presentado en el primer trimestre del 2007 a la Junta General de accionistas por el Gerente General de la Compañía.

### b) Requisitos de funcionamiento.

A continuación, una breve puntualización sobre las modificaciones realizadas en los documentos de constitución:

- Las actividades de la empresa se iniciaron el primero de abril del 2005, orientándose principalmente hacia la comercialización de equipos eléctricos y desarrollo de proyectos de climatización. Para el año 2006, se modificó la actividad principal (Generación Eléctrica) que constaba en el Registro Único de Contribuyentes (RUC SOCIEDADES) por la actividad denominada comercialización de equipos eléctricos.
- Adicionalmente, y tomando en cuenta que se decidió arrendar una nueva oficina para el año 2006, se ha modificado el domicilio principal de la Empresa y consecuentemente se ha actualizado los datos en la Superintendencia de Compañías y en el Servicio de Rentas Internas.

- De igual forma, se ha realizado los trámites necesarios para obtener los documentos necesarios para la importación/exportación de bienes.

c) Contratos de trabajo y personal.

En vista que el Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social se ha negado a emitir el certificado de cumplimiento de obligaciones argumentando que es un requisito afiliarse mínimo a una persona, LIDERING CIA. LTDA ha decidido afiliarse al Gerente General, Ing. JAVIER PAEZ ALMEIDA al Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social para el año 2006.

## 2) Actividades de LIDERING

a) Cronograma

LIDERING ha mantenido su actividad principalmente hacia la prospección de proveedores en el extranjero y la realización de ofertas para empresas privadas, lo cual ha permitido posicionar los productos eléctricos comercializados por la empresa. Ciertas acciones estratégicas que se han resultado innecesarias o poco productivas para la Empresa han sido eliminadas del cronograma inicial con la finalidad de enfocar los esfuerzos hacia las actividades productivas. El nuevo cronograma será presentado a los socios una vez que se conozca las directrices de la Junta General de la empresa.

b) Actividades principales

- PRODUCTOS ESTRATEGICOS. La empresa ha realizado la prospección de proveedores de productos estratégicos. Estos productos estratégicos han sido definidos como:
  - productos estándar (consumo masivo como repuestos)
  - productos especiales (Tecnología de última generación)LIDERING dispone actualmente de proveedores de los dos tipos de productos y ha realizado varias ofertas para empresas privadas. Los resultados correspondientes sugieren que se oriente de preferencia la actividad hacia los productos especiales que ofrecen mejores oportunidades de negocio.
- CONOCIMIENTO DEL MERCADO. LIDERING ha puesto un interés particular en el seguimiento de ofertas durante el año 2006. Esta actividad ha permitido evaluar la posición de nuestros productos en cuanto a costo y características técnicas con relación a los diferentes participantes. Actualmente, nuestro conocimiento del mercado nos permite tener una mejor visión sobre los productos competitivos.

- OPTIMIZAR EL SISTEMA DE OFERTAS. Por otro lado, LIDERING ha trabajado según tres ejes para tener ofertas competitivas:
  - Reducción costos (productos competitivos, gastos en pagos de proveedores, gastos en trámites de importación....)
  - Reducción riesgos
  - Mejorar lectura del mercado (precios competencia)
  
- CREAR UNA IMAGEN EMPRESARIAL. El proceso de definición de productos estratégicos, localización de proveedores potenciales e introducción de productos, orientado hacia el incremento de la actividad de la empresa es un proceso que implica costos de operación para la empresa, incremento de la carga de trabajo y una imagen empresarial acorde al mercado. Los elementos mencionados previamente han dificultado esta actividad, sin embargo, LIDERING ha obtenido varias alianzas estratégicas que permiten prever mejores oportunidades en un futuro, siempre y cuando, se fortalezca la imagen empresarial. Esto implica las siguientes acciones a corto plazo:
  - Mejorar infraestructura.
  - Dotar de herramientas indispensable para un adecuado cumplimiento de las actividades
  - Incrementar la participación de los socios.
  - Apoyo/acompañamiento mediante alianzas estratégicas
    - costos de operación compartidos
    - disminución de la carga de trabajo (administrativa-relación cliente)
    - Inyectar capital de trabajo
  - Sitio Web empresarial
  - Incremento de personal de planta (mín. 1 ejecutivo alto nivel, 1 ing. Eléctrico de Experiencia, 1 Secretaria, 1 oficinista)
  - Procedimientos de actividades (con hoja de riesgos)
  - Gestión y organización de documentos
  
- ACUERDOS ESTRATEGICOS CON ALIANZAS. LIDERING dispone de varias relaciones internacionales, nuevos proveedores de productos de alta tecnología, experiencia en la importación de productos y conocimiento en la gestión de proyectos, para lo cuál, se ha realizado alianzas estratégica con empresas que aporten en el manejo e implementación de proyectos aprovechando de la mejor manera las relaciones con clientes y proveedores.

Atentamente



Ing. Javier Páez Almeida.  
Gerente General de LIDERING CIA. LTDA.