



Santo Domingo, 02 de febrero del 2012

INFORME DE GERENCIA 2010

Me es grato presentar ante ustedes el informe de gestión, operación y económico del año 2010.

Cabe mencionar que el retraso al presentar este informe se dio por los continuos cambios que se han realizado en la empresa.

INFORME DE GESTION

Entre las varias actividades que se realizaron durante el 2010, puedo resaltar las siguientes:

Se mantuvo la organización de eventos promocionales durante el año, en varios sectores estratégicos aprovechando fiestas patronales, para impulsar las ventas con el personal encargado para el efecto, se puede citar entre otros a Puerto Limón, Valle Hermoso, Patricia Pilar, Puerto Quito, Pedro Vicente Maldonado, La Celica.

En el mes de junio se realizó la negociación del sistema contable RE2 con Ingenieros en Sistemas, su implementación se la realizó durante los meses de julio y agosto, en los cuales se pudo verificar que el sistema no cumplía nuestro requerimiento y necesidad, ante lo cual tuvimos que volver al sistema anterior, lo que ocasionó retrasos en la presentación de información. Pero al ser Multipross un sistema incompleto en el modulo contable, se acordó realizar la contabilidad en otro sistema alquilado exclusivamente para el efecto.

Se contratò personal para dar seguimiento personalizado a las cuentas por cobrar antiguas, haciendo llamadas telefónicas y visitas a los clientes para llegar a un acuerdo de pago, obteniendo resultado con pocos clientes a los cuales se les visitò diaria, semanal o mensualmente de acuerdo a lo pactado.

Se realizó la contratación de varios vendedores en el mes de noviembre, los cuales por sus documentos presentados, demostraban tener experiencia, en efecto las ventas en pospago incrementaron notablemente, pero faltó el control interno y las verificaciones con los clientes, y al darnos cuenta en el mes de diciembre que la gran parte de las ventas eran falsas, inmediatamente se realizó la salida del personal de la empresa, lo cual perjudicó económicamente en gran manera porque la estafa ya estaba realizada.

En el mes de noviembre se abrió la cuenta corriente del Banco del Pichincha para facilitar la gestión con clientes de recargas que se encuentran en diferentes ciudades del país, en las cuales no existen agencias de Produbanco.





Durante el mes de diciembre se realizaron varias capacitaciones al personal en convenio con FECAE, en Atención al Cliente, Ventas, Trabajo en Equipo y Actualización Tributaria. Aprovechamos al terminar las capacitaciones para realizar el agasajo Navideño e integrar a todo el personal, tanto administrativo como de ventas.

A finales del mes de diciembre se realizó la adquisición de un vehículo para la Presidencia con crédito bancario a Produbanco por 36 meses, con la respectiva autorización de Junta de Socios.

INFORME OPERATIVO

A continuación detallo un informe operativo en cuanto a cumplimiento de metas en relación a lo impuesto por la operadora

PRODUCTO	ENERO		FEBRERO		MARZO		ABRIL		MAYO		JUNIO	
	META	VENTA	META	VENTA	META	VENTA	META	VENTA	META	VENTA	META	VENTA
TARIFARIO	2	10	1	9	1	2	1	27	1	0	1	0
AUTOCONTROL	120	74	120	37	110	179	114	133	124	159	115	224
TIP POSPAGO	6	9	6	3	6	23	17	13	17	15	17	1
TIP PREPAGO	30	11	30	17	30	22	30	16	30	24	30	7
BAM POSPAGO	30	7	35	10	38	37	43	41	44	3	50	30
BAM PREPAGO	9	2	8	2	7	5	6	5	6	0	50	4
AMIGO KIT	650	346	550	226	633	635	600	238	674	251	587	317
AMIGO CHIP	200	413	200	271	134	213	248	395	161	299	157	141

PRODUCTO	JULIO		AGOSTO		SEPTIEMBRE		OCTUBRE		NOVIEMBRE		DICIEMBRE	
	META	VENTA	META	VENTA	META	VENTA	META	VENTA	META	VENTA	META	VENTA
TARIFARIO	1	1	1	0	1	0	1	0	1	1	2	0
AUTOCONTROL	115	236	115	209	115	120	138	199	138	184	140	192
TIP POSPAGO	15	10	15	5	15	2	15	3	20	7	15	5
TIP PREPAGO	40	5	40	8	40	10	40	11	40	10	40	10
BAM POSPAGO	50	27	50	25	50	17	65	24	65	9	65	17
BAM PREPAGO	50	6	50	2	50	0	45	0	45	6	45	5
AMIGO KIT	626	156	626	208	450	158	450	225	500	166	600	196
AMIGO CHIP	134	219	179	221	523	398	746	437	3	57	472	247

Con este cuadro podemos darnos cuenta que solamente en el mes de marzo se cumplieron las metas impuestas por la operadora, a costa de haber invertido en el subsidio tanto para chips como amigos kit.



INFORME ECONOMICO

El informe económico está detallado en el Balance General y el Estado de Resultados, pero se puede anotar que durante el 2010 la empresa obtuvo los siguientes resultados

Total ingresos	359,687.50
-Total costos y gastos	<u>(345,356.57)</u>
Utilidad Bruta	14,330.93
-15% Utilidad Trabajadores	(2,149.64)
+Gastos no deducibles	<u>5,523.75</u>
Utilidad Gravable	17,705.04
Impuesto Renta Causado	<u><u>4,426.26</u></u>
Anticipo determinado para 2010	29,258.36
-Anticipo pagado julio 2010	(5,727.44)
-Anticipo pagado septiembre 2010	<u>(5,727.44)</u>
Saldo del impuesto a pagar 2010	17,803.48
-Retenciones fuente recibidas 2010	<u>(9,800.38)</u>
Impuesto Renta a pagar	<u><u>8,003.10</u></u>

Como se puede observar en estos resultados, la utilidad gravable es de \$17705.04 y el impuesto a pagar de solamente \$4426.26.

Pero con la nueva ley de régimen tributario interno, el anticipo determinado con la fórmula establecida, se convierte en pago definitivo. Ante lo cual en lugar de pagar el valor de \$4426.26, que fue el resultado, debimos pagar \$29258.36, valor que sobrepasa incluso a la utilidad total gravable que fue \$17705.04.



El valor de impuesto definitivo se lo paga de la siguiente manera:

Anticipo pagado en Julio 2010	\$5727.44
Anticipo pagado en Septiembre 2010	\$5727.45
Retenciones en la fuente recibidas 2010	\$9800.38
Impuesto a pagar en Abril 2011	\$8003.10

Por estos resultados, en el 2011 tomamos la decisión de unirnos a otros distribuidores de telefonía celular de las diferentes operadoras para iniciar una petición ante el SRI, ya que como comisionistas, nuestras ventas facturadas, no son nuestros ingresos obtenidos.

Es todo cuanto puedo informar en lo referente a gestión, operación y resultados económicos

Atentamente,

Lilette Lugo Saltos

GERENTE GENERAL

