

Quito, 23 de marzo del 2007

Señores Socios

De mis consideraciones:

De acuerdo con los Estatutos de la Compañía me permito poner en su consideración el Informe de Gerencia por el período 01 de enero al 31 de diciembre del 2006, para que la Junta Ordinaria de Socios que fue convocada el 09 de marzo del 2007 a reunirse el viernes 23 de marzo del 2007; puedan con los señores socios conocerlos y analizarlo.

INFORME DE GERENCIA

Ingresos

Las ventas netas en el ejercicio económico en mención ascienden a USD. 3'564.766.92, con un promedio mensual de ventas de USD. 290.000.00, las mismas que refleja nuestra acertada dirección y desde luego con el buen cumplimiento en todos y cada uno de nuestras áreas como son administrativas, de ventas, y distribución, dicho monto se acerca en un 74% al valor que nos habíamos propuesto al iniciar nuestras actividades en el año 2006.

Gastos

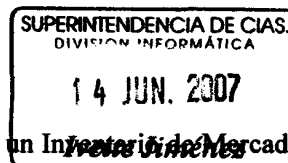
Entre los gastos más representativos tenemos el pago de Transporte para la distribución de nuestros productos el cual constituye el 0.02% de las ventas netas, el pago mensual de arriendo que representa el 0.01% de las ventas netas y el pago de sueldos y comisiones siendo este el 0.03% de las ventas.

En diciembre cancelamos la primera cuota por Leasing de Camión Mitsubishi con Chasis Cabinado de 3.5 toneladas que servirá en el presente año para la distribución de mercadería, esto permitirá reducir en cierto punto el gasto generado por transporte de mercadería de vehículos particulares y lo más importante es que el Leasing es con opción a compra lo que quiere decir que en un futuro el camión pasaría a ser de propiedad de la Empresa.

Dicho Leasing lo obtuvimos con el Banco Amazonas y se terminará de cancelar en noviembre de 2010, es decir que a partir de enero del 2007 cancelaremos una cuota mensual por este concepto.

Activos Corrientes

Dentro de este rubro es importante indicar que terminamos con un Inventario de Mercadería de \$ 180.254,76 y un saldo en cartera de \$ 287.864,07.



Como se observa el saldo de cartera es relativamente alto, y a pesar de que a fin de año las ventas fueron significativas, la mayoría se concedieron a crédito. Por tal motivo el efectivo fue menor reflejándose en el saldo de la cuenta Caja - Bancos rubro en cual también se incluye el valor de Caja Chica.

Activos Fijos

Durante el ejercicio 2006 se realizaron varias compras importantes de activos fijos como son: el Vehículo Chevrolet Corsa muy indispensable para el uso de nuestro Supervisor de Ventas, que contribuyó de gran manera para el control y seguimiento tanto para vendedores como de nuestros clientes.

En lo referente a Software se realizó la compra de nuestro equipo móvil (PALM) que permite optimizar el trabajo en el área de Ventas y Facturación. También se adquirió el Sistema Alice Financiero muy elemental para un mejor control y conducción de nuestras actividades.

Otros Activos

Corresponde al valor entregado como Garantía por el arriendo de Bodega y Oficina.

Pasivos

En cuanto a los Pasivos es elemental destacar la deuda contraída con el Banco Rumiñahui a través de Gerencia por concepto de prestamos, los cuales permitieron en algunos casos cubrir cheques girados a Unilever Andina Ecuador y en otros para cubrir determinados gastos.

Tenemos también el pago mensual por la Compra del vehículo para el Supervisor de ventas, esta deuda se terminará de cancelar en abril del año 2009.

Se incluye además el saldo de proveedores que corresponde a deudas por compra de Inventarios a Unilever Andina Ecuador S.A.

Resultados

Tomando en cuenta que este fue el primer año de funcionamiento de la Empresa el resultado obtenido en el Ejercicio Económico 2006 arroja una utilidad de USD. 32.451.58, de la cual cancelaremos Utilidad a Trabajadores, y en el caso de Impuesto a la Renta no genera valor a pagar debido a que nuestro Impuesto Causado se compensa con el Anticipo de Impuesto a la Renta generado por las retenciones realizadas por clientes a nuestras ventas.

Metas

Nuestra meta principal para el año 2007 no podría ser sino alcanzar un mayor volumen de ventas, mismo que se logrará con el esfuerzo y colaboración de todos quienes conformamos Punto Comercio Servitiendas Cia. Ltda.

Debido a políticas a cumplir con nuestro proveedor exclusivo no podemos hablar de cubrir otras zonas de la ciudad de Quito pero si estamos seguros que lograremos captar más clientes y esto será posible gracias al prestigio de nuestra Institución que lo vamos mejorando cada día.

Cumpliendo los presupuestos mensuales, estoy seguro de llegar en este año a una alta rentabilidad y liquidez que me permita incentivar a mis trabajadores que ha puesto su hombro para salir adelante.

Aspiro que todas las metas propuestas podamos llegar a cumplir en el próximo período.

Atentamente,

Ing. Luis Zumarraga

GERENTE GENERAL