

DISBONT DISTRIBUIDORA BONILLA TROYA CIA. LTDA.

INFORME DE GERENCIA

Santo Domingo de los Tsáchilas, 20 de mayo del 2010

Señores Accionistas:

Durante el ejercicio económico 2009, se proyectó la expansión en las ventas, y la apertura de nuevos puntos de distribución, que nos permita ampliar el mercado, más sin embargo factores externos, perjudicaron los resultados de este año los mismos que se detalla a continuación:

ASPECTO ADMINISTRATIVO

Disbont Cía. Ltda., durante el ejercicio económico llevó a cabo su labor con personal administrativo y de ventas, los mismos que utilizaron dos personas para el área administrativa y dos para el área de ventas.

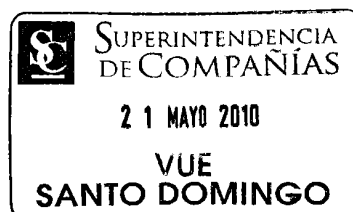
La Compañía como tal, logra posicionarse como una de las más importantes de la zona de Santo Domingo, por su ubicación y la confianza de los clientes, lo cual ha permitido crecer en clientela, lo cual permite que la Compañía crezca durante el ejercicio económico 2009.

ASPECTO FINANCIERO

Los resultados que se obtuvieron durante el ejercicio económico fueron los siguientes:

1. Estado Financiero

El total de Activos que llega a tener en el 2009 la compañía fue de \$ 224.933.84, los Pasivos a \$ 241.812,31 y un Patrimonio con un saldo impositivo (perdida) de \$ 45.154,51.



El capital social suscrito y pagado sigue siendo de \$ 10.000 del cual el 74% corresponde a las Acciones de la Sra. Alexandra Troya, el 25% a la Sra. Luz Ismeria Benalcázar Cevallos y el 1% a la Sra. Katia Paola Bonilla Meneses.

2. Estado de Resultados

Durante el ejercicio económico 2009 Disbont Cía. Ltda., logra tener un ingreso de \$ 671.740,42 dólares, gastos por un monto de \$ 716.894,94 dólares obteniendo una perdida bruta de \$ 45.154,52, y a esto hay que tomar en cuenta los gastos no deducibles por mora que son \$ 7,32, lo que nos da una perdida neta de \$ 45.147,20 dólares.

Para el siguiente año se tiene como objetivo incrementar los ingresos de la compañía, a través del incremento de una fuerza de ventas para la colocación de planes pospagos lo que permitirá crecer el residual cada mes, de igual forma incrementar la venta de simcard prepago por su residual, aperturar más puntos de ventas de recargas ya que es un ingreso seguro y sin mayor riesgo de pérdidas y adquirir equipos de prepago importados a otros proveedores con mejor margen de utilidad.

Plantear formas para disminuir y controlar, el impacto que causan hoy en día factores externos, como el incremento de la delincuencia, en este tipo de negocio; capacitar al personal de venta y administrativo, por medio de simulacros, para que puedan reaccionar prontamente en este tipo de eventualidades

Es todo cuanto puedo informar para los fines legales pertinentes.

Atentamente,

Alexandra del Pilar Troya Benalcázar

GERENTE GENERAL

DISBONT DISTRIBUIDORA BONILLA TROYA CIA. LTDA.