



MARCE'S PLACE
computers & digital electronic

156059

Quito, 20 de Marzo 2007

INFORME ECONOMICO Y DE ACTIVIDADES DEL GERENTE GENERAL Y REPRESENTANTE LEGAL DE MARCES PLACE CIA.LTDA. DESDE 1 DE ENERO DE 2006 A DICIEMBRE 31 DE 2006 A LA JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS.

El presente tiene por finalidad hacer conocer de manera pormenorizada sobre el resultado económico y las actividades realizadas por la Gerencia General en el periodo 2006. Los documentos contables originales y respaldos correspondientes de los mismos reposan en el archivo de la empresa y están a disposición de los señores accionistas.

La contadora ha dado cumplimiento a todas las normas contables y legales para la elaboración de los Estados Financieros conforme a la ley. Los Balances reflejan razonablemente la situación económica y financiera de la empresa, así como los resultados obtenidos.

Adjuntamos informe, Balance General y Estado de Perdidas y Ganancias de Enero a Diciembre del 2006. Así también listados de inventarios para la venta y de activos fijos, en los que constan detalladamente los activos iniciales, más las adquisiciones realizadas.

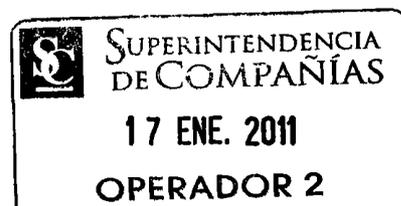
INFORME DE ACTIVIDADES

ANTECEDENTES:

Como es de su conocimiento la empresa empezó sus actividades desde enero de 2006, con notables diferencias en el funcionamiento y responsabilidades que representa el cambio de operar como persona natural a jurídica. Los costos operativos subieron notablemente y los gastos de constitución han sido uno de los rubros más altos en este ejercicio económico. Todo esto es el proceso normal al crear y desarrollar cualquier entidad comercial.

OPERACION LEGAL

Comenzamos actividades empresariales trabajando con mi RUC y la cuenta de ahorros particular en Produbanco, y en julio de 2006 cuando fue aprobada legalmente la empresa por la Superintendencia de Compañías y Servicio de Rentas Internas, empezamos a trabajar con el RUC de la empresa y abrimos



cuentas bancarias empresariales. Por esta razón los Estados Financieros reflejan el resultado económico consolidado de los dos RUC durante el año 2006; pero para la declaración anual tendremos que desagregar este resultado para cada RUC respectivamente. Cabe recalcar que mi RUC personal ha sido utilizado únicamente para actividades inherentes a la empresa, durante todo el periodo 2006.

Todas las obligaciones Fiscales, Tributarias y de funcionamiento con las entidades correspondientes se encuentran canceladas hasta el 31 de diciembre de 2006.

OPERACIONES ADMINISTRATIVAS

Hemos laborado permanentemente durante todo el 2006, dos personas, (Secretaria y Gerente) desempeñando todas las funciones posibles para la buena marcha de la empresa.

Desde el mes de Julio de 2006, se busco la colaboración de una Contadora, Lcda. Mónica Mencias; para la elaboración de la contabilidad y balances.

Ampliamos el horario de atención al público, laboramos de lunes a sábado, de 10H30 a 19H30 sin cerrar al medio día y cuando la administración comunica que se abrirá los domingos y feriados, también trabajamos.

OPERACIONES DE INFRAESTRUCTURA

1. Se han realizado todos los cambios necesarios, en el local para darle una imagen corporativa, limpia, segura y confortable para los clientes.
2. Adquirimos dos vitrinas de aluminio y vidrio para mejorar la presentación y seguridad de los productos, en la parte frontal y lateral del local.
3. Compramos un letrero electrónico, para mensajes para realizar publicidad rotativa según la temporada y necesidad.
4. Se mando elaborar un rotulo con publicidad, mismo que fue colocado en las escaleras del Centro Comercial.
5. Compra de una impresora HP láser color para impresión de trípticos publicitarios y catálogos para los clientes.
6. Compra de extintor de incendios para el local.
7. Se instalo un sistema contable multiusuario para llevar la contabilidad en red, sin costo para la empresa.
8. Por la necesidad y comodidad de llevar información a todas partes hemos adquirido una computadora portátil ibook de Macintosh, igualmente sin costo para la empresa.

OTRAS ACTIVIDADES

1. Se efectúan permanentes contactos personales para ampliar la base de clientes, fuera del centro comercial y procurando fidelizar los ya existentes.
2. Nos afiliamos a las principales empresas emisoras de tarjetas de crédito, lo que nos ha facilitado la comercialización, con ventajas sobre la competencia cercana que vende solo de contado.
3. Somos distribuidores autorizados, por las principales marcas de equipos, partes y piezas y por mayoristas a nivel local, teniendo crédito abierto con los mismos.
4. Nuestra oferta de productos y servicios es cada vez mas especializada y completa, con valor agregado, servicio y garantía.
5. Ofertamos continuamente nuestros productos y servicios por Internet y personalmente, con trípticos publicitarios y catálogos muy completos.

CONCLUSIONES

Por todo lo expuesto anteriormente y de acuerdo al Estado Financiero y Balances, podemos concluir que:

- La empresa esta bien encaminada, en constante desarrollo y crecimiento, las expectativas son buenas a mediano y largo plazo.
- Se han adquirido los equipos, muebles y útiles básicos para el funcionamiento. Y se alquila otros equipos y muebles, necesarios.
- Nos estamos posesionando en el mercado, los clientes nos buscan por nuestros servicios y productos garantizados.
- Necesitamos trabajar mas para la base de clientes fuera del Centro Comercial. Para lo cual se requiere invertir en publicidad y realizar contactos personales con personas que tengan poder de compra y de decisión. Ya que si bien las ventas se han incrementado en un 260% respecto al año 2005; los costos operativos también crecen.
- Estamos actualmente en el punto de equilibrio, la empresa cubre sus costos operativos con sus ingresos; para obtener rentabilidad hay que invertir y trabajar mas, procurando también bajar costos.

RECOMENDACIONES

- Es imperativo implementar un portal en Internet, para publicitar y comercializar en línea.
- Se necesita de otra persona que nos ayude con la parte operativa en la empresa ya que una sola persona no se puede con todo el trabajo administrativo, de ventas y demás funciones diarias.
- Se requiere contratar servicio de banda ancha para Internet, ya que el servicio vía dial-up (telefónico) resulta costoso y lento.
- Es urgente la afiliación al IESS para no exponerse a multas y coactivas.
- Hay que intentar viajar a EEUU para hacer contactos directamente y traer los productos a mejor precio.

- Revisar las remuneraciones acorde con la responsabilidad y funciones desempeñadas.
- La empresa, debe fortalecerse con capital de trabajo y activos, para esto hay que legalizar los aportes de socios para futuras capitalizaciones, ya que el actual capital suscrito y pagado, apenas es de cuatrocientos dólares.
- Se necesita implementar un sistema de alarma; para seguridad personal y del los bienes de la empresa.
- Analizar la posibilidad de asegurar los bienes de la empresa, ya que la póliza que tiene el centro comercial, solo cubre el edificio, sus instalaciones y daños a terceros, más no los locales ni sus bienes.
- Se podría analizar la posibilidad de abrir otro local, en una mejor ubicación, para ampliar nuestra cobertura y competir de mejor manera.

Atentamente



Ec. Marcelo Trujillo C.
GERENTE GENERAL