



MARCE'S PLACE
computers & digital electronic

Quito, 29 de Enero de 2009

INFORME ECONOMICO Y DE ACTIVIDADES DEL GERENTE GENERAL Y REPRESENTANTE LEGAL DE MARCES PLACE CIA.LTDA. DESDE 1 DE ENERO DE 2008 A DICIEMBRE 31 DE 2008 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 2008. Los documentos contables originales y respaldos correspondientes de los mismos están en el archivo de la empresa, a disposición de los señores accionistas

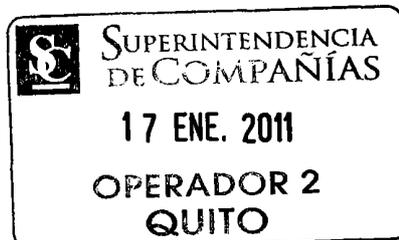
La contadora ha dado cumplimiento a todas las normas contables y legales para la elaboración de los Estados Financieros conforme a la ley. Los Balances reflejan la realidad económica y financiera de la empresa.

Así tenemos que, a diciembre 2008, en bancos se registran USD \$ 2.156; en inventario USD \$ 6.187,63 en equipos; muebles y herramientas USD \$ 4.149,10; las cuentas por cobrar registran \$ 2.198,97, que corresponden a USD \$ 1.000 de saldo por aportes para futuras capitalizaciones, de los USD \$ 2.000 que originalmente se acordó para igualar aporte de socios, también hay USD \$ 1.000 de crédito tributario por recuperar, mismo que se viene arrastrando desde el inicio de la operaciones en 2006 y no se ha podido efectivizar, además hay USD \$ 198, 97 por cobrar a varios clientes. El activo total es de USD \$ 16.900,48.

Se adeudan USD \$ 588,08 a proveedores y USD \$40,34 saldo de patente municipal, estos valores ya se están pagando a su vencimiento.

El resultado económico por el año 2008, arroja una pérdida de USD \$ 1.591,76, (40% menos que 2007 en la que registraron como pérdida USD \$ 3.988,37). Los rubros mas representativos que inciden directamente en el resultado son: depreciaciones, patente municipal, gastos y comisiones bancarias, impuestos, afiliaciones, sueldos y honorarios, alquiler de equipos y muebles, alícuotas y arriendo local. Por otro lado no se ha cumplido con la afiliación al IESS de los empleados; por falta de recursos y para no afectar mayormente al resultado.

Las ventas brutas han disminuido en un 10%, comparando con el año 2007, (2007 USD \$ 31.911,83 y 2008 USD \$ 28.665,39) debido principalmente a la crisis económica por la que atravesamos.



Esta es la situación de la empresa, misma que se viene desarrollando en un ambiente "durísimo" por todo el entorno económico que es de dominio público y a pesar del esfuerzo diario que realizamos, no hay rentabilidad.

Adjuntamos, Balance General y Estado de Perdidas y Ganancias de Enero a Diciembre del 2008.

INFORME DE ACTIVIDADES

ANTECEDENTES:

Al tercer año de funcionamiento, la empresa viene atravesando por difíciles momentos, los recursos que se generan apenas si permiten cubrir la mayoría de gastos administrativos y de ventas. Los frecuentes problemas del Centro Comercial, tornan más complicado e inestable nuestro funcionamiento, sumado a esto la crisis económica, hacen muy difícil conseguir un incremento en las ventas y por ende resultados positivos. Pese a todo este entorno negativo la empresa produce recursos para cumplir con la mayoría de sus obligaciones, mantener un inventario mínimo y una liquidez aceptable.

OPERACION LEGAL

Hemos cumplido con los impuestos del Sistema de Rentas Internas, así como también con el Municipio de Quito, con este último falta pagar la reliquidación anual de la patente municipal, que la recalculan posteriormente a la presentación de los balances anuales.

Todas las obligaciones Fiscales, Tributarias y de funcionamiento con las entidades correspondientes se encuentran canceladas hasta el 31 de diciembre de 2008.

OPERACIONES ADMINISTRATIVAS

De la misma manera que los años 2006 y 2007, hemos laborado permanentemente durante todo el 2008, dos personas, (Secretaria y Gerente) desempeñando todas las funciones posibles para la buena marcha de la empresa. La Contadora, Lcda. Mónica Mencías; trabaja a honorarios en la elaboración de la contabilidad y balances. Los sueldos y honorarios se mantienen, congelados desde julio 2007, esto es secretaria USD \$ 200, gerente USD \$ 400 y contadora USD \$80.

Laboramos de lunes a sábado, de 10H30 a 19H30 sin cerrar al medio día y en temporada alta cuando la administración del Centro Comercial lo determina se abre los domingos y feriados

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 una estantería metálica (USD \$ 65) para almacenar adecuadamente los productos para la venta.
3. Se contrato el servicio de Internet Banda Ancha con Andinet, lo que nos permite trabajar mejor y a menor costo con esta herramienta tecnológica (256Mbps, USD \$ 50 promedio mensual consumo de teléfono e Internet).
4. Se implemento un sitio Web de la empresa www.marcesplace.webs.com, inicialmente el diseño y la implementación del mismo no demando costo alguno para la empresa porque lo elaboramos personalmente. A futuro si se desea mejorar el sitio o implementar una tienda en línea, adquirir un dominio, esto si demandara costos para la empresa.
5. La empresa continúa alquilando los equipos y muebles necesarios para su funcionamiento; por un valor mensual de USD \$ 50.
6. Por otro lado , quizás la única acción positiva que ha realizado la actual administración del Centro Comercial el año 2008, fue la implementación de una pantalla gigante para publicidad en la fachada frontal del edificio, esto le ha dado una imagen diferente y moderna. Pero como de costumbre ya se esta despidiendo el actual administrador, al parecer no va mas en el cargo.

OTRAS ACTIVIDADES

1. Esta en tramite el registro de la marca comercial de marcesplace en el IEPI.
2. Se ha mejorado la promoción del negocio, el contacto y ventas con nuestros clientes vía Internet, con la página Web y por mercado libre.
3. Iniciamos el trámite con la entidad del gobierno "Compras Publicas", para vender a entidades gubernamentales, para lo cual previamente hay que cumplir con los requisitos y obtener el RUP (registro único de proveedor).
4. Se ha iniciado contactos para vender a crédito a personas miembros de asociaciones de empleados de entidades públicas.
5. Se tramita solicitudes en busca mejorar las condiciones de monto y plazo con los mejores mayoristas locales.

CONCLUSIONES

Por todo lo expuesto anteriormente, de acuerdo a los Balances y con el conocimiento del entorno en que se desarrolla la empresa, podemos concluir que:

- Hemos conseguido ya nuestro nicho de mercado, sabemos que es lo que mas vendemos; pero se necesita mayor tiempo de crédito y recursos para dejar de "pesetear", ya que con los montos mínimos de compras a proveedores no podemos obtener mejores precios ni plazos

de pago. Y en esta misma cantidad y/o relación se dan nuestras ventas e ingresos.

- En ocasiones la situación de la empresa, se esta tornando inviable por las razones expuestas anteriormente, en la condiciones actuales no se puede obtener ganancias.
- Los resultados acumulados desde 2006 a 2008 (USD \$ -7.753,39) provocan una descapitalización de la empresa, que esta en el orden del 32%.
- Hay que tomar desiciones y llevarlas efectivamente a la práctica so pena de que a futuro, tengamos que cerrar o liquidar obligatoriamente.
- El trabajo en equipo, el aporte personal real, de cada uno de los accionistas es lo único que puede contribuir a mejorar el resultado a mediano y largo plazo.

RECOMENDACIONES

En las actuales circunstancias y salvo mejor criterio, se presentan los siguientes escenarios:

- El cierre, liquidación o venta de la empresa ocasionaría mayores pérdidas a los accionistas: debido a la naturaleza, calidad y cantidad de los activos y pasivos.
- Por otro lado, se puede continuar trabajando, cumplir con las obligaciones, con los recursos que genera la empresa y luego tomar una decisión. Cabe anotar que a la fecha, la liquidez se mantiene en un promedio de USD \$ 2.000 mensuales, ya se cancelo la deuda con proveedores USD \$ 588,08.
- Se puede fortalecer la empresa con recursos frescos para aumentar su valor, su liquidez y hacerla mas operativa y competitiva. Esto iría a la par de la disminución de costos en lo que sea posible.
- El año 2009 se presenta complicado con la subida de aranceles y la especulación que esto ya esta provocando a nivel de mayoristas.

Es lo que puedo informar la los miembros de la Junta de Accionistas en cuanto tiene que ver con el ejercicio económico 2008 de la empresa, pongo a consideracion el presente informe y reitero la predisposición a ampliar cualquier información o soporte al respecto.

Atentamente,


Ec. Mando Trujillo C.
GERENTE GENERAL