

INFORME GENERAL

PERÍODO 2009

Quito, 06 de Mayo del 2010

A los Señores Miembros de la

Junta General de Accionistas

IMPORPAEZ CIA. LTDA

En cumplimiento de los estatutos de la compañía y del reglamento de informes anuales de Administradores, a Juntas Generales, en mi calidad de Gerente general y Representante Legal de IMPORPAEZ CIA. LTDA. A continuación pongo en su conocimiento mi informe de administración por el ejercicio económico concluido el 31 de diciembre del 2006; cumpliendo con las disposiciones del Estatuto Social, de la Ley de compañías y la Resolución No. 13. RO/444 de 13 de octubre de 1992 de la Superintendencia de Compañías.

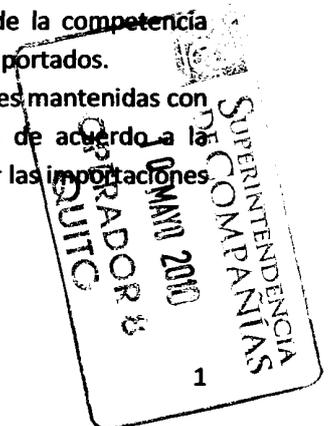
1. ANTECEDENTES:

a. INTRODUCCIÓN.-

1. De acuerdo a lo aprendido del año 2008 se tomaron correctivos en la mayoría de las áreas aunque todavía persistimos con problemas que acarrearón todo el año fiscal. Esto se debió básicamente de equipo capacitado lo que provoca nuevamente un control deficiente en varias áreas. Tomamos muchas políticas de restructuración pero problemas continuaron.

b. IMPORTACIONES.-

- i. El tema de la restructuración arancelaria impuesta por el gobierno afectó mucho para el capital de trabajo con el cual contábamos para realizar las importaciones. La informalidad y el mercado negro de la competencia hacía muy difícil competir con precios de los artículos importados.
- ii. Para el tema de importaciones de acuerdo a las reuniones mantenidas con los socios se ha tomado en cuenta algunos factores de acuerdo a la experiencia adquirida. Es por esto que se decidió limitar las importaciones a dos grupos:
 1. Importaciones solo de novedades
 2. Importaciones para apertura de otro canal



- iii. Esto se lo realiza por el tema de inventarios más que nada el tema de los accesorios para celulares quedó el acuerdo para realizar las compras en proveedores locales que anteriormente eran competencia y ahora se convirtieron en socios estratégicos.

c. **INVENTARIOS.-**

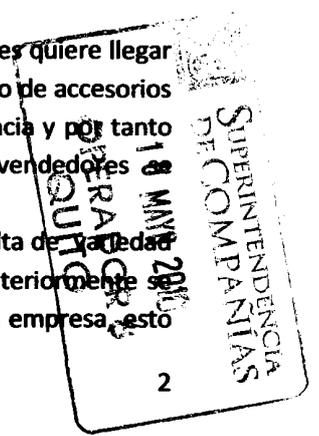
- i. Gracias a las políticas de importaciones tomadas para la venta de artículos mejoramos en 2 cosas principales. La primera que la rotación de las novedades eran mayor que la de los accesorios celulares. La segunda fue la de no quedarnos con el stock por el cambio de la tecnología lo que nos dejaba con mercadería obsoleta demasiado rápido.
- ii. Los inventarios se redujeron aunque todavía tenemos mercadería obsoleta que hay que dar de baja

d. **RECURSOS HUMANOS.-**

- i. Durante este año hubo mucha rotación del personal tanto interno como de ventas. Se hizo una reestructuración para la contratación de personal y todo el personal fue reemplazado por nuevo de acuerdo a la conveniencia de la empresa
- ii. La empresa se empieza a quedar sin vendedores debido a la poca lealtad de los mismos y la falta de compromiso con empresa.
- iii. La contratación de la fuerza de ventas era alta de ya que no cumplían con las metas establecidas por la empresa y la desmotivación así como el aprovechamiento de la oportunidad para abrir su negocio informal de venta de accesorios celulares por su cuenta, con los clientes que eran de la empresa.
- iv. Se dividió los labores en dos grupos principales de acuerdo a las ramas de negocios de la empresa.
 - 1. POR MAYOR
 - 2. A TRAVES DE CANALES

e. **VENTAS.-**

- i. Las ventas de la empresa en los primeros meses del año fueron buenas aunque en los posteriores decayeron. No se vio un incremento significativo ni un crecimiento de las ventas de la empresa. Aunque por el tema de el enfoque de las nuevas ramas de negocio el margen de utilidad percibido fue mayor en esa división del negocio.
- ii. Se hizo ajuste del ruteo de ventas, de los canales a los cuales quiere llegar pero se vio truncado por mucha informalidad en el mercado de accesorios celulares lo que repercute en un aumento de la competencia y por tanto un labor más difícil para la fuerza de ventas. Los vendedores se desmotivaron y aprovecharon para salirse de el negocio.
- iii. Las ventas del negocio en el local decayeron debido a la falta de novedades ya que las importaciones no eran tan periódicas como anteriormente se hacían por el tema arancelario y la falta de liquidez de la empresa, esto



hizo que los clientes que buscaban novedades dejen de frecuentar el punto de venta. Por lo que se tomó la decisión de cerrar el punto de venta y trasladarse a una bodega para una distribución más directa por medio de un transporte al cliente.

iv.

f. COBROS.-

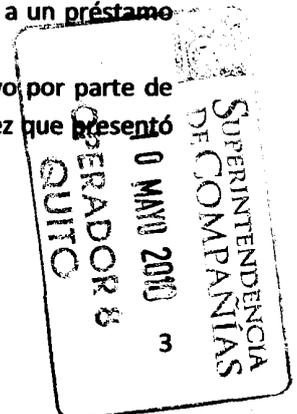
- i. En este año y a finales del pasado para aumentar las ventas la empresa tomo la decisión de llevar a crédito ciertos clientes. Esto fue el acabose por la falta de liquidez que generó el tema de los cobros
- ii. Las ventas efectivamente aumentaron pero la liquidez de la empresa por la falta de controlar los cobros se fue para abajo.
- iii. Los cobros ascendieron a un monto total de USD 8.000 a finales del año.
- iv. No hubo el control adecuado por parte de los responsables en el tema de cobros del dinero.
- v. El cobrador abusó de la confianza depositada y no reportó los cobros que se realizaban de clientes a la empresa resultando en un robo para la misma.

g. INCIDENTES.-

- i. En este periodo tuvimos varios percances dentro de la empresa:
 1. **Contabilidad:** Tuvimos un problema con el contador que estaba hecho cargo de la empresa. No presentaba los balances a tiempo y el Sr. No se reportaba a la empresa los tiempos que tenía que presentarse. Presentaba los balances y no reportaba a la empresa nada. No dedicó el tiempo adecuado a la empresa y luego no apareció nunca más. Tuvimos grandes problemas por el tema porque no se presentó balances mensuales ni reales ni nada. El contador nunca dio la cara lo que arrastró el problema del año pasado y continuó este año. Hubo mucha rotación entre contadores lo que provocó una desorganización de las cosas.
 2. **Control:** volvimos a tener una falta de control en cuanto a ciertos temas que a la final generó abuso de confianza por parte de los trabajadores. Falta de equipo de trabajo para organizar la empresa
 3. **Estafa:** Hubo una estafa de aproximadamente usd 6.000 con un cliente lo que nos desbancó y tuvimos que acudir a un préstamo de amigos conocidos para cubrir el faltante.
 4. **Robo:** Hubo hurto de productos y robo de efectivo por parte de los empleados que repercutió en la falta de liquidez que presentó la empresa en todo el año.

2. BALANCES GENERAL

a. ACTIVOS



- i. El rubro más importante en el tema de activos constituye al igual que el año pasado el tema de los inventarios con un 50% de los activos que tiene la empresa. Tomemos en cuenta que parte de estos activos son de mercadería obsoleta por lo que tenemos pérdida en algunos ítems.
- ii. El 50% restante han sido activos pequeños, como muebles, computadora, motocicleta, etc. Que son para el funcionamiento de la empresa. La empresa no hace adquisición de nuevos activos debido a que la liquidez de la misma no es buena al igual que los estado de resultado.
- iii. La reducción de los activos de la empresa constituyen básicamente en la venta de inventario que teníamos en stock y la venta de algunos muebles que poseía la empresa.
- iv. En activos exigibles entra el rubro de 6.522 correspondiente a las cuentas por cobrar que resultaron en robo por parte de un empleado de la empresa.

b. PASIVOS

- i. En cuanto a los pasivos de la empresa, por los mismos términos de la liquidez mencionada por los diversos factores, acudimos a préstamos de terceros que todavía están impagos, esto se lo hizo con la finalidad de cubrir la liquidez de la compañía.
- ii. Las deudas locales no constituyen un rubro representativo por lo que con proveedores tenemos una buena imagen.
- iii. Tenemos que tomar en cuenta que las aportaciones de los socios constituyen un rubro altísimo. Los accionistas vuelven a poner capital para cubrir las falencias de la empresa

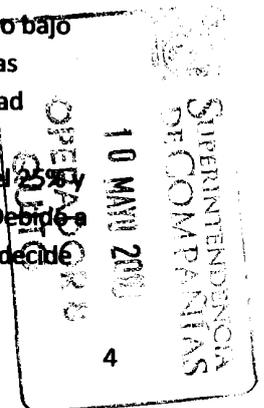
c. PATRIMONIO

- i. El patrimonio de la empresa de igual manera constituye el rubro fuerte de lo que son aporte para futuras capitalizaciones que son puestas por los mismos socios de la empresa.

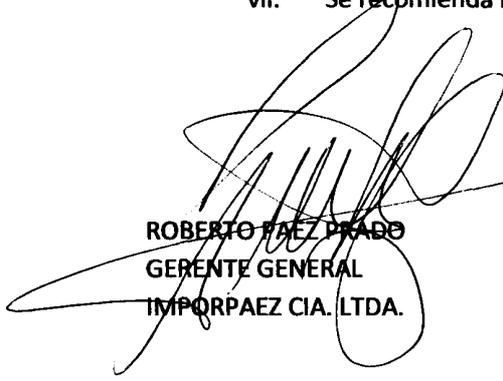
3. BALANCE DE RESULTADOS

a. VENTAS.-

- i. Las ventas totales de la empresa como vemos en el balance de resultados no cubren el total de gastos que esta mantiene la empresa. El problema no radica tanto en la cantidad de ventas que tiene la empresa más si en el porcentaje o margen de utilidad que deja la misma. Es demasiado bajo para cubrir con los gastos de operación de la empresa. Las ventas promedio mensuales de esta suman 4.000 lo que deja una utilidad demasiado pequeña para alcanzar a cubrir los costos.
- ii. En este período decimos que las ventas internas o del local son el 25% y que la fuerza de ventas realizan el resto de las ventas del local. Debido a este tipo de ventas y por las múltiples antecedentes la empresa decide



vii. Se recomienda replantear el giro del negocio


ROBERTO PAEZ PRADO
GERENTE GENERAL
IMPORPAEZ CIA. LTDA.

14/1689*03

OPERADOR E
QUITO
10 MAR 2010
SUPERINTENDENCIA
DE COMPAÑIAS