

INFORME GENERAL

PERÍODO 2010

Quito, 28 de Abril del 2011

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 2010; cumpliendo con las disposiciones del Estatuto Social, de la Ley de compañías

1. ANTECEDENTES:

a. INTRODUCCIÓN.-

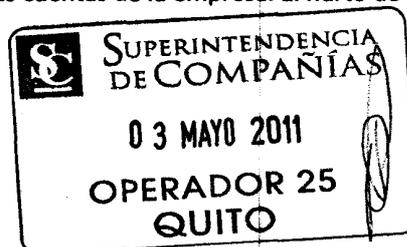
1. Un año muy difícil para la empresa y con muchos cambios en ámbitos económicos y de perspectiva de negocio. Se hicieron cambios radicales en la visión del negocio. Entre los principales factores acontecidos podemos nombrar los siguientes:

- a. Robo por parte de el Cobrador de la empresa
- b. Cambio de negocio en el enfoque
- c. Venta del negocio de accesorios genéricos por cobrar
- d. Crédito Bancario
- e. Apertura de punto de venta al detal
- f. Robo de la camioneta que era de uso de la empresa
- g. Se hicieron préstamos en el Banco para poder subsistir de los golpes recibidos

b. ROBOS.-

- i. Como principal problema de Robo, se suscitó
- ii. al momento de revisar las cuentas x cobrar de cada uno de los clientes. Saltó la novedad de que los clientes si habían cancelado las facturas emitidas por la empresa. El cobrador (Sr Chiriboga) había realizado la recaudación del dinero a los clientes pero no había reportado ni entregado dicho dinero a la empresa. Es por esto que el momento que se contrata una persona para que controle el tema de cuentas x cobrar de la empresa, salta el problema de que el 80% de los clientes ya habían cancelado sus facturas al Sr. Chiriboga. Se hicieron los trámites pertinentes ante la fiscalía pero no hubo suficientes pruebas para poder dictaminar una sentencia en contra del Sr. Cobrador.

Se hicieron muchos esfuerzos por tratar de cobrar estas cuentas pero fue realmente imposible para la empresa puesto que fue negligencia de la empresa y los clientes no asumieron su responsabilidad. Hubo muchos clientes que abusaron de la falta de este control y que igual no quisieron pagar las cuentas de la empresa. El hurto de dinero asciende aproximadamente a USD \$6.000.



c. CAMBIO DE EFOQUE DEL NEGOCIO.-

i. Debido a los problemas causados por las ventas al mercado de distribuidores de reventa de minutos quienes eran nuestro principal mercado y la ardua competencia de vendedores informales así como compañías que no emitían factura de los productos, se tomó como resolución cambiar el enfoque de venta de productos por una gama de calidad mucho más alta y enfocarnos a los productos 100% originales. Con esto cerramos el negocio de la venta a distribuidores pequeños para enfocarnos netamente a clientes cadenas grandes que acogen la calidad de productos que íbamos a manejar. Se hizo un convenio con varias empresas grandes que distribuyen productos afines al mercado al cual nos queríamos enfocar con esto nos quedamos con clientes cadenas grandes las cuales usábamos para distribuir nuestro producto.

Adicionalmente a esto la junta decidió que lo mejor para la compañía era la venta al detal. Por lo que todos os esfuerzos se dedicaron a la apertura de puntos de venta al detal logrando para fines de Diciembre la concesión de un espacio dentro del centro comercial san Luis, y ese fue nuestro mejor apunte.

d. VENTA DEL NEGOCIO DE ACCESORIOS GENERICOS.-

i. Para salir del negocio de la venta a distribuidores de reventa de minutos de las diferentes operadores se hizo un remate de toda la mercadería y así poder dar un giro de la empresa y poder dedicarse exclusivamente a accesorios originales. Para esto se hizo un lote de toda la mercadería y de ciertos activos que tenía la empresa y se hizo un paquete para ofrecer a clientes de la empresa y ver así su interés.

Con este paquete se logró vender a la Sra. Velasco de San Miguel de los bancos. Cuenta que ha sido incobrable hasta el día de hoy. Por esto estamos ya en un proceso legal.

e. VENTAS.-

i. Desencadenado el problema del robo por parte del cobrador y el cambio de giro del negocio, se decidió enfocarse solo al tema de cadenas grandes para la oferta de nuestros productos. Con proveedores aliados y ciertas importaciones, se logró mejorar el nivel de ventas de las cadenas pero la empresa se estaba quedando sin liquidez. Y con esto estuvimos hasta el mes de Noviembre donde finalmente se aprobó la concesión de la isla para nuestra compañía. Y podemos ver en las ventas el incremento en dicho mes.

VENTAS 2010	
ENERO	2,555.54
FEBRERO	1,654.17
MARZO	8,422.10
ABRIL	3,040.33
MAYO	2,706.53
JUNIO	10,147.82
JULIO	6,179.96
AGOSTO	2,877.27
SEPTIEMBRE	3,682.49
OCTUBRE	2,333.87
NOVIEMBRE	3,441.46
DICIEMBRE	13,791.30
TOTAL...	60,832.84



f. CREDITO BANCARIO:

- i. Para poder subsistir ya que todos los meses el estado daba a pérdida y debido a las cuentas x pagar a proveedores , así como también el nuevo giro de la compañía el cual requirió un capital de trabajo adicional la empresa adquirió dos deudas firmes a 1 año y medio como a continuación:

- | | |
|--------------------------------|------------|
| 1. CREDITO BANCO DEL PICHINCHA | USD 15.000 |
| 2. CREDITO DINERS CLUB | USD 3.000 |

- ii. Con esto y hasta que se de la aprobación de la isla pudimos subsistir hasta el mes de diciembre que como podemos ver reflejado hay un incremento de las ventas por la isla.

2. BALANCES GENERAL

a. ACTIVOS

- i. En activos corrientes como podemos ver en el balance las cuentas cuentan con muy poco dinero y esto es teniendo en cuenta que hay el ingreso de las ventas de la isla. El rubro más fuerte son las cuentas x cobrar clientes y los inventarios que manejamos los cuales son activos que pueden hacerse líquidos muy fácilmente.
- ii. En activos fijos de la empresa la compañía solo posee lo indispensable para poder trabajar.

b. PASIVOS

- i. El rubro importante dentro de este balance constituyen los préstamos de accionistas que constituye el 80% del total de los pasivos de la empresa. Este dinero fue puesto por los socios y por préstamos familiares que se inyectan capitales a la empresa para hacerla crecer y mantenerla en el mercado.

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 durante el año para poder mantener la empresa viva.

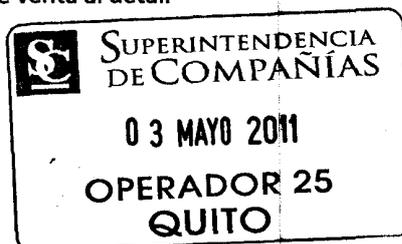
3. BALANCE DE RESULTADOS

a. VENTAS.-

- i. Las ventas de la compañía ascendieron a los 60.000 dólares pero los gastos de la misma fueron mayores, en estos gastos el rubro de sueldos y salarios es el rubro más alto y debido a la crisis enfrentada no se afiliaron a empleados temporales al IESS por el tema de liquidez de la empresa.
- ii. 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 aumento de ventas de la empresa tiene recaída directa sobre el capital de trabajo para poder operar hasta que el dinero retorne a la empresa nuevamente.

b. UTILIDAD

- i. La utilidad manejada en el negocio de cadenas al cual se enfocó la empresa luego del giro del negocio es aproximadamente el 35% y los gastos mensuales ascienden sobre los 3.000 por lo que el nivel mínimo de ventas para el punto de equilibrio sería de USD 10.000 lo cual solo se alcanzó en el mes de JUNIO del año. Esto fue el mayor problema de la empresa para cubrir los costos fijos de la misma. Adicionalmente a esto la liquidez de la misma se ve afectada por el pago de clientes que normalmente es a 60 días y esta fue otra de las razones por la cual se decidió ir por el negocio de venta al detal.



c. GASTOS

- i. En el tema de gastos y por la crisis ocurrida, somos muy conservadores en el tema de gastos es así que el único rubro grande que representan son los gastos que acogen los sueldos operativos del personal, y sin contar con que ninguno fue afiliado al IESS por el tema de liquidez.

4. CONCLUSIONES

- i. Enfocarnos al tema de puntos de venta al detal, puesto que esto deja una mayor utilidad de la empresa y liquidez
- ii. Elaborar una Logística de los procesos para un mejor control de ventas y diferentes procesos de la empresa
- iii. Ir poco a poco saliendo del tema de cadenas y enfocarnos más al tema de puntos de venta propios
- iv. Ver el tema de inversiones de la empresa para ver donde se pone el dinero.
- v. Hacer un plan de mercadeo para el aumento de ventas.
- vi. Control de la rotación del inventario
- vii. El aporte de los socios tiene que representar una utilidad, no se aconseja el aumento de más capital para la empresa por medio de aportaciones. Si estas no se van a reflejar en utilidad real para la empresa.
- viii. Si no se puede aumentar el margen de contribución de la venta, tenemos que aplicar un plan para el aumento de ventas para que alcance a cubrir los costos operativos de la empresa.
- ix. Mejor control de los empleados.

Atentamente,

IMPORAPEZ Cía. Ltda.

.....
Firma Autorizada
R.U.C. 1792065992001

Roberto Paez Prado

GERENTE GENERAL

IMPORAPEZ CIA. LTDA.

171189503

