

INFORME GENERAL

PERÍODO 2011

Quito, 30 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 2011; cumpliendo con las disposiciones del Estatuto Social, de la Ley de compañías

1. INTRODUCCIÓN.-

De acuerdo a todos los años anteriores la empresa ha tendido en general un buen año, es la primera vez que la empresa genera una utilidad desde la apertura de la misma. Esto radica principalmente que se decidió dar énfasis en el negocio al por menor y continuar con el negocio al x mayor pero en un rango mucho menor. Esto le favoreció a la empresa en varios temas entre los principales:

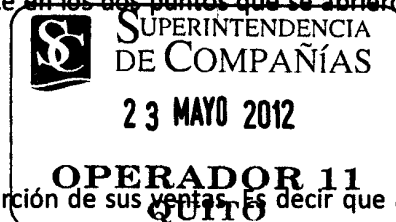
Venta Detal: Empezamos con la apertura de 2 puntos más de venta al detal en diferentes centros comerciales para la atención al público. Esto nos da 2 ventajas principales:

1. No crédito: No existen cuentas x cobrar firmes o grandes que nos quiten la liquidez de la compañía
2. Flujo de Efectivo: Debido a la venta del día esto nos permite tener un respiro en cuanto a la liquidez para poder rotar el capital de trabajo del negocio.

Con respecto al año 2010 la empresa muestra un crecimiento en ventas bastante alto así como también el personal que forma parte de la misma. Alcanzamos un nivel de ventas de 360.000 que implica ventas mensuales de 30.000. Esto se ve aumentado principalmente en los dos puntos que se abrieron en Agosto y en diciembre del 2011.

2. RECURSOS HUMANOS:

La empresa ha aumentado su personal en la misma proporción de sus ventas, es decir que al momento la empresa cuenta con 22 personas entre personas fijas de la empresa y eventuales de la misma. Cada una en diferentes áreas para cumplir con los proyectos y exigencias que tiene la empresa. Se procedió a regular a todos los empleados al Seguro social y a ponerse al día de la deuda que veníamos arrastrando de años anteriores para no tener problemas con el personal de la compañía. La rotación de la gente, sobre todo la de ventas, ha sido alta debido a que el personal que requerimos para las ventas son jóvenes universitarios que quieren trabajar en sus tiempos libres y muchas veces tenemos conflicto con los horarios de los mismos.



En el tema profesional no se contrató nadie a parte de la gente que ya estaba en nómina en el año pasado y se incluyó a la contadora en el rol a partir del mes de diciembre.

3. CONTABILIDAD Y ESTADOS FINANCIEROS

a. Estados de Resultados:

- i. Las ventas de la empresa ascienden a los 360.000 dólares que son contemplando las cuatro ramas de la empresa
- ii. Las compras de la empresa ascienden a 193.456
- iii. Esto nos deja una utilidad bruta del período de 166.000
- iv. Los gastos de la empresa ascienden a 168.417: El rubro más alto de esto corresponde en mayoría en lo que son arriendos y Sueldos de personal
- v. En los estados de resultados que mantiene la empresa tenemos una utilidad que asciende a los 15.000. De esta utilidad lo que nosotros percibimos como accionistas de la empresa es nulo puesto que hubieron ventas que no estaban sustentadas por un monto de 6.000 dólares lo que hace que el pago del impuesto a la renta haya subido en un monto exorbitante.

b. Balances Generales

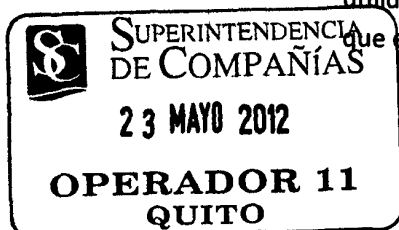
i. Activos

1. En el tema de Activos de la empresa podemos dividir en los siguientes:

- a. Activo Disponible: Rubro bajo con una totalidad de 7.655.85 corresponde a lo que tenemos en bajos al día un rubro muy bajo debido a la apertura del CCI que nos absorbió mucha liquidez
- b. Activo Exigible: Tenemos muy poco y el fuerte de las cuentas por cobrar de clientes es relacionado a lo arrastrado desde el 2010 que son cuentas que se entregaron a la compañía de cobros y el resto corresponde a tarjetas de crédito por cobrar
- c. Activo Realizable: Correspondiente a lo que son inventarios de mercadería es el rubro más fuerte que tenemos en activos que es la mercadería de venta en los diferentes puntos y bodegas.
- d. Activos Fijos: El único rubro que subimos en este tema fue el del vehículo adquirido por un valor de USD 1.700, por lo demás solo son muebles y equipos de computo.

ii. Pasivos

1. Ctas. Por Pagar No relacionados: Correspondientes a los pagos a proveedores de la mercadería local que se adquirió fuertemente para poder llenar el local del CCI.
2. Prestamos: En esto corresponde básicamente a 2 préstamos que adquirimos en esto es el de diners con Roberto Páez y el de Bco. Pichincha que se sacaron para fondear isla Quicentro y el local CCI que se abrieron en este año. Por lo demás no tenemos mucho por pagar puesto que se ha procedido con cautela en el endeudamiento de la empresa para que vaya acorde con la utilidad generada y no excedernos con la liquidez de la empresa. Prestamos que están por acabarse.



3. Ctas. x Pagar No relacionadas (Otras): Correspondiente a deudas de la empresa a corto plazo por tema de sueldos, IVA u cheques posfechados de los proveedores de las compras para el CCI.

iii. Patrimonio

1. El patrimonio se ha mantenido igual al año anterior puesto que no hemos aumentado la participación de los socios así como tampoco hemos cambiado nada se ha equivocado la contabilidad en poner los préstamos de los socios en aporte a futuras capitalizaciones puesto que debería haber ido a una cuenta por pagar a los socios.

iv. Estado de Resultados

1. Estado de resultados

- a. Ventas: Las ventas ascienden en su totalidad de 361.000 dólares que representan un aumento de 6 veces con relación al año 2010. Esto constituye básicamente por el cambio de giro de negocio al por menor y la apertura de los 2 puntos de ventas que repercuten en las ventas totales.
- b. Costo de Ventas: De acuerdo a la totalidad de las ventas el costo para el margen bruto constituye 174.485.15 que corresponde a un 48% de margen para cubrir los costos fijos de la empresa
- c. Gastos: En cuanto a los gastos de la empresa los rubros que saltan por la cuantía básicamente son los siguientes

i. En Oficina

1. Gastos comisión tarjeta de Crédito: Corresponde las ventas que generan los diferentes puntos de ventas que es un rubro bastante alto el que se nos llevan las tarjetas de crédito pero es parte esencial del servicio que ofrecemos como empresa para incrementar la venta.
2. Gastos de Gestión: Corresponde al rubro de gastos que genera la empresa para poder operar.
3. Honorarios Profesionales (8293.80) Corresponde básicamente a honorarios de contabilidad y de ventas asesoría que contrató la empresa aproximadamente 1.000 mensuales
4. Sueldos Y salarios: Siendo: (34832.77) este el rubro más importante de gastos y correspondiente a la mitad de los gastos de la empresa corresponde a los gastos en salarios y sueldos del personal de la compañía. Esto es un rubro bastante conservador de acuerdo a los salarios que se paga a los empleados.

ii. Quicentro Shopping

1. Arriendo: Como el rubro de gastos del 50% del total de gastos corresponde a este rubro y no es negociable.



2. Sueldos y Salarios: El otro rubro importante dentro de los gastos del local corresponde a este rubro. Podemos decir que en total entre el arriendo y los sueldos de los trabajadores son el 75% de los gastos del local del Quicentro.

iii. San Luis Shopping

1. En esta Isla lo que tenemos en arriendos el rubro mas alto de la isla junto con los salarios que suman un total de un 24.000 aproximadamente que son el 80% de los gastos totales de la empresa. Estos dos rubros son los mayores rubros de la empresa. Por el resto son gastos normales de la empresa.

iv. CCI:

1. En El cci podemos decir que el rubro de gastos no se puede medir todavía puesto que es el primer mes de apertura del local. El rubro más importante constituye las adecuaciones del local que se hizo para la apertura del mismo.
2. El arriendo así es uno de los rubros mas grandes así como de los arriendos más costosos que tenemos

- d. Utilidad Neta: Podemos ver que la utilidad que tiene la empresa queda a fin del año queda en 9.000 dólares aproximadamente lo que constituye el 2% neto sobre las ventas, este margen tan bajo se debe a factores sobre todo de gastos incurridos en la apertura de los 2 puntos de venta. Que incurren en gastos elevados para la empresa. Esto para disminuir el 15% de la participación de trabajadores dan aproximadamente 1396.00 lo que deja una utilidad para los socios de 7600 dólares lo que es absorbido por el tema de los gastos no deducibles que tuvo la empresa que ascienden que nos sube el pago que tenemos con el fisco en usd 6.000 lo que deja sin utilidad para los socios de la empresa.

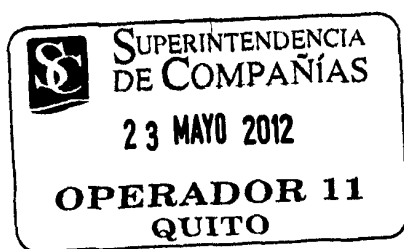
v. CREDITO BANCARIO:

1. Para crecer en lo que respecta en puntos de venta, así como también en la variedad de inventario y cantidad del mismo la empresa incurrió en dos préstamos principales.
2. CREDITO BANCO DEL PICHINCHA USD 15.000
3. CREDITOS BANCO DEL PICHINCHA USD 10.000
4. CREDITO DINERS CLUB USD 3.000

4. CONCLUSIONES

a. Recursos Humanos:

- i. Necesitamos estandarizar el proceso de contratación del personal de los puntos de venta, puesto que la rotación es demasiado alto y el tema de los contratos laborales



se nos hace muy difícil regularizarlos. Y ver la manera de estandarizar todos en el IESS.

- ii. Establecer las funciones de cada persona y sus responsabilidades con claridad para no tener confusiones en el trabajo
- iii. Establecer fechas límites de entrega de los trabajos y cumplirlas.

b. Contabilidad:

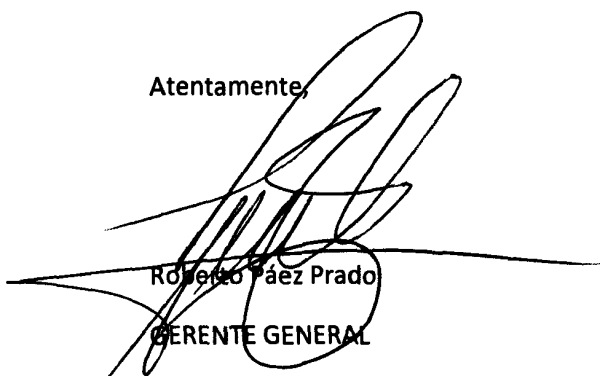
- i. Estandarizar procesos contables
- ii. Tener mayor control sobre el tema de procesos y quien hace que en cada departamento
- iii. Cumplir con las fechas límites de entrega de proyectos y balances
- iv. Depósitos al día.
- v. Mejor control de depósitos en los puntos de venta
- vi. Mejor organización de la entrega de documentos en los puntos de venta
- vii. Contratar una empresa externa para la contabilidad y no tener conflictos de interés
- viii. Tener un flujo de caja semanal ajustado diariamente para la toma de decisiones

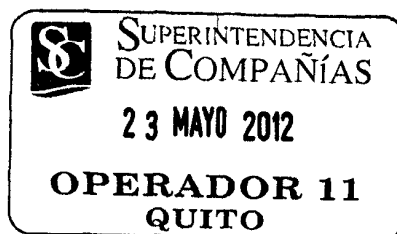
c. Otras Recomendaciones

- i. Seguir abriendo puntos de venta en diferentes sitios de la ciudad
- ii. Estandarizar todos los procesos de la empresa
- iii. Mejor control y definiciones de los diferentes puestos de trabajo de cada uno de los colaboradores de la empresa
- iv. Establecer metas y cumplirlas en todos los aspectos
- v. Reuniones más periódicas con la fuerza de venta y con los de la oficina

- d. En referente a la empresa en general ha tomado un buen rumbo y hemos hecho las cosas correctas en relación a la dirección de la misma. Hay que corregir los problemas pequeños para mejorar la productividad de la misma pero seguir el rumbo por el que estamos yendo. Tener mucho cuidado con el flujo de caja para no quedarnos sin liquidez y tener muy en cuenta los procesos de la misma para un funcionamiento óptimo así como también poner empuje en los colaboradores para cumplir las metas de la misma.

Atentamente,


Roberto Páez Prado
GERENTE GENERAL
IMPORAPEZ CIA. LTDA.



171189503