

INFORME GERENCIA

A. DATOS GENERALES SOBRE LA EMPRESA.

- **Razón Social:** BRAVO BUSINESS INT S.A.
- **Numero de RUC:** 1792083761001
- **Dirección:**
- **Calle:** Av. 10 de Agosto N32-49 y Mariana de Jesús
- **Ciudad:** Quito
- **Provincia:** Pichincha
- **Telefax:** (593)2-2552344
- **Correo electrónico:** bravobusinessint@hotmail.com

- **Principales Ejecutivos:**

Carlos Alfonso Cárdenas Ponce

Gerente General-Accionista

Darwin Galo Bravo Morillo

Presidente-Accionista

Leopoldo Dimitri Bravo Morillo

Vicepresidente-Accionista

Flavio Remigio Bravo Morillo

Vicepresidente-Accionista

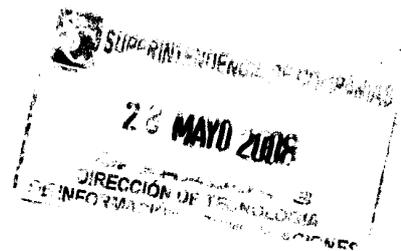
Warren Darío Bravo Morillo

Vicepresidente-Accionista

- **Antecedentes crediticios con bancos y financieras**

Banco del Pichincha

Cuenta número: 33595XXX-04



B. RESULTADOS DE OPERACIÓN HISTÓRICOS

Los ingresos netos operacionales durante el año de 2007, fueron de \$ 1295 producto de la venta de una X26 al distribuidor de Cuenca para la demostración a sus clientes , lo cual se debe y es motivo de que al ingresar la empresa al mercado, y como consecuencia de que el producto que distribuye la empresa es desconocido en el país, el ingreso al comercio es complicado y además fue necesario un prudencial tiempo para la adaptación del producto en el país.

Este aspecto fue conllevado por la gestión de ventas departamento que en un inicio fue conformado por cinco personas pero que con las trabas que todo negocio exige en un inicio, fue razón para el retiro de tres de ellos quedando a la fecha la señorita Liliana Pedraza y el señor Carlos Cárdenas, además del señor Juan Coronel quien ha actuado como distribuidor de la empresa a partir de los dos últimos trimestres del 2007.

En la ciudad de Quito la gestión ha sido elaborado por los Señores Carlos Cárdenas y Liliana Pedraza, mientras que por pedido del Señor Fernando Medina la ciudad de Guayaquil fue delegada a éste, los resultados a la fecha en la ciudad de Guayaquil y otras exceptuando Quito no han generado resultados y actualmente ejercen funciones de venta en la ciudad de Cuenca el señor Juan Coronel, y en Guayaquil el señor Benito Pacheco, quien no ha obtenido resultados por inconvenientes expresados por él relacionados con ingresos para movilización y salario.

La gerencia ha efectuado gestiones al más alto nivel con el ejercito y la policía, los cambios políticos en el país han dificultado la generación de resultados positivos pero con la situación nacional estable esperamos se establezcan relaciones comerciales que favorezcan a al empresa.

Lo evidentemente positivo del ejercicio 2007 es el afianciamento de la marca TASER como de la empresa en el mercado empezando a tener los primeros signos de interés en adquirir el producto, evidenciado en varias instituciones publicas como privadas.

Los aportes de inventario a la fecha resultan intactos pues a excepción de la utilización de cartuchos y baterías para demostraciones y presentaciones no ha existido ningún otro desembolso de inventarios.

Al finalizar el año la empresa ha concretado el primer contrato con la empresa Bloque 15, contrato que se hará efectivo en los primeros meses del 2008, asi como hemos logrado la consecución de nuevas ventas situaciones que se verán reflejadas en informes propios del año próximo.

Los gastos de venta han ascendido a un valor de \$ 5708.96 mientras que los administrativos en un valor de \$ 3747.97, dando a notar que ambos valores resultan bajos en relación a un año de funciones, resaltando la función de conciencia, consideración y responsabilidad que la administración apela hacia la empresa todo en un ámbito positivo para el surgimiento de BISA.

El 2007 la empresa genero perdida en BISA , situación atribuida a todo lo analizado , en el futuro el estado de la empresa cambiara según las estrategias ha establecerse en el 2008

En el 2008 se espera que las ventas crezcan en magnitudes amplias así como los márgenes de rentabilidad, pues se espera la consolidación de la empresa en el medio, así como el aumento de

publicidad y promoción de nuestros productos, como la obtención de contratos con instituciones del estado

C. SITUACIÓN FINANCIERA HISTÓRICA.

	2007
ACTIVO CORRIENTE	1.061,28
ACTIVO FIJOS	2.194,23
OTROS ACTIVOS	0,00
TOTAL DE ACTIVOS	3.255,51
	2007
PASIVO CORRIENTE	0,00
PASIVO A LARGO PLAZO	0,00
PATRIMONIO	3.255,51
TOTAL	3.255,51

INDICES FINANCIEROS	2007	
Capital de trabajo neto	1.061,28	
Razón corriente (Índice de solvencia)	1061,28	VECES
Razón de prueba ácida (Índice de liquidez)	1061,28	VECES

La situación financiera de BRAVO BUSINESS INT S.A., al 31 de diciembre de 2007 se caracteriza por el registro de un capital de trabajo neto positivo de \$ 1.061,28, y un índice corriente de 1.061.28 lo que es importante pues existe liquidez.

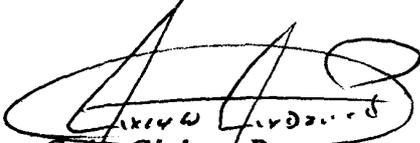
D. CONCLUSIONES

- Los resultados obtenidos para el período 2007 a pesar que se tuvo perdida son manejables pues es el primer año actividad de la institución, los gastos han sido mínimos y se ha manejado las cuentas en forma clara y transparente.
- Para el 2007 algo muy importante es el haber concluido el periodo con un inventario amplio.
- La situación financiera de la empresa se caracteriza por, un capital de trabajo equivalente a 1061.28, hecho que refleja la capacidad económica de la empresa.
- Los balances de la empresa manifiestan el cumplimiento de la empresa con todas sus obligaciones tributarias y legales así también con los organismos de control, cámaras a las que esta afiliada la empresa, municipio, y el estado en general, llegando sus pasivos a un valor de cero al 31 de diciembre 2007.

E. RECOMENDACIONES

- Reestructurar y analizar la gestión de ventas, en virtud de crear mejoras y mayores ingresos en la empresa.
- Procurar el aumentar las ventas, y así los ingresos con el afán de que el margen de rentabilidad aumente mucho mas que los del periodo 2007.
- Invertir en publicidad y mayor promoción con el afán de crear mayor conocimiento de la empresa y sus productos en el mercado
- Capitalizar la empresa a fin de tener más liquidez y de esta forma incentivar a los vendedores posiblemente con el pago de un salario para que puedan cumplir de mejor manera con su trabajo , y de esta manera obtener más ventas para la compañía..

De los señores Socios.



Carlos Cárdenas Ponce
Gerente General