

QUANTICAEXPRES QUANTICA EXPRESS CIA LTDA.
Calle del Establo N.-50 y del Carro
Teléfono No. 3801-159
Quito - Ecuador

INFORME DEL GERENTE
SOBRE EL EJERCICIO ECONOMICO
DEL 2011

Quito, 06 de abril del 2011.

1. CUMPLIMIENTO DE OBJETIVOS PREVISTOS PARA EL EJERCICIO DEL 2011.

La Junta de Accionistas resolvió facturar desde enero del 2011 y supervisar las rutas, brindar el mejor servicio a nuestros clientes.

2. CUMPLIMIENTO DE DISPOSICIONES DE LA JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS.

La disposición de la Junta General de la empresa ha sido cumplida, la cual es empezar la facturación desde enero, brindar el mejor servicio y la puntualidad en la entrega de la mercadería implementamos custodia opcional.

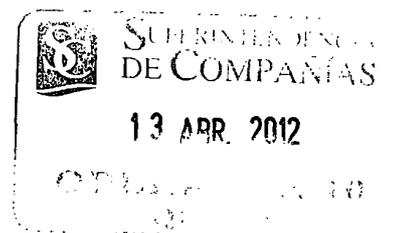
3. INFORMACION SOBRE HECHOS EXTRAORDINARIOS PRODUCIDOS DURANTE EL EJERCICIO, EN EL AMBITO ADMINISTRATIVO, LABORAL Y LEGAL.

Se realizo el cronograma de implementación de las Normas Internacionales de Información Financiera.

4. SITUACION FINANCIERA DE LA COMPAÑIA Y RESULTADOS ANUALES, COMPARADOS CON LOS DEL EJERCICIO PRECEDENTE.

Respecto a los ingresos en el año 2011 disminuyó a US\$ 1.738.608,87 en tanto que en el año 2010 fueron de US\$ 1.891.685,46 por servicios de transporte que es la actividad de la empresa. Obteniendo una disminución de (US\$ 153.076,59) o sea el 8.09%.

Respecto a los gastos de operación en el año 2011 disminuyeron a US\$ 1.723.979,13 en tanto que en el año 2010 fueron de US\$ 1.893.365,07, lo que significa una disminución de (US\$ 169.385,94) o sea el 8.95 %.



En el año 2011 tenemos una utilidad contable de **USDS 14.629,74** motivo por el cual se realiza la distribución del 15% participación trabajadores el valor es de **USDS 2.194,46** y el Impuesto a la Renta después de la Conciliación Tributaria fue de **USDS 12.442,00** que es el impuesto mínimo que se determino en el anticipo del impuesto a la Renta año 2011 que se declaro en el formulario 101 año 2010. El pago del impuesto a la Renta se compensa con las retenciones efectuadas en el ejercicio que asciende al valor de **USDS 17.372,02** quedando un saldo a favor del contribuyente de **USDS 4.930,02**.

Y el resultado en el año 2010 fue una Pérdida de **USDS -1.679,61** motivo por el cual no hubo distribución del 15% participación trabajadores y el impuesto a la renta después de la conciliación Tributaria fue de **US\$ 19.147,70** que se compensara con el crédito tributario de **US\$ 18.948,10** quedando un saldo a pagar de **US\$ 199,6**.

En el año 2011 se obtuvo una utilidad contable que se puede distribuir a los empleados en cuanto al impuesto a la Renta hay una disminución en el impuesto causado de **USDS 6.705,70**, por la disminución del ingreso en el año 2011.

El total de activos en el año 2011 disminuyó a **US\$ 391.656,45** y para el año 2010 fue de **US\$ 483.304,85**, lo que significa una disminución de **(US\$ 91648,40)** o sea el **18,96%**. Y es debido a que se cobra una parte de las cuentas por cobrar a Diciembre 2011, ya que siempre nos queda toda la venta del mes a ser recaudada los primeros días del siguiente mes.

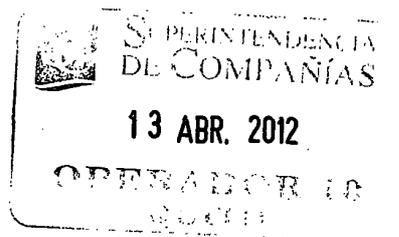
Este año no se realizará ninguna reserva ya que el momento de registrar la participación trabajadores y el 24% de impuesto a la Renta año 2011 nos queda una pérdida líquida de **USDS -6.72.**, en el año 2010 no se realizó ninguna reserva por la pérdida del ejercicio.

5. PROPUESTA SOBRE EL DESTINO DE LAS UTILIDADES.

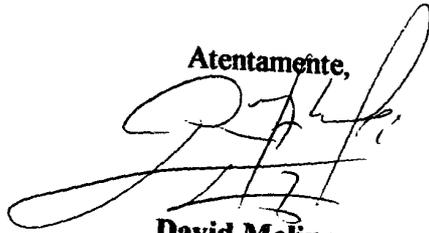
Este año al tener pérdida para los accionistas no tenemos ninguna propuesta.

6. RECOMENDACION A LA JUNTA GENERAL, RESPECTO DE POLITICAS Y ESTRATEGIAS PARA EL SIGUIENTE EJERCICIO.

- Analizar nuevos mercados para incrementar el nivel de ventas.
- Incrementar unidades para el transporte y buscar otros mercados.
- Incentivar a los empleados para que tengan una mejor manera de tratar al cliente, de la misma forma brindar seguridad en la transportación, tener comunicación constante hasta que llegue a destino la mercadería, es decir brindar un valor agregado.
- Capacitar al personal para de esta manera obtener mejores resultados.
- Trabajar en todos los procesos mejorando la calidad de servicio y a la vez poder incrementar la capacidad de ventas, y obtener resultados efectivos en este periodo.



Atentamente,



**David Molina z.
Gerente General.**

