

Ambato, 09 de Mayo del 2011

Señores Socios
TUTAMANTACORP CIA. LTDA.
Ciudad

De mi consideración:

Por medio del presente expongo ante los señores socios el informe de la Administración correspondiente al ejercicio económico del año 2010.

ANALISIS ECONOMICO Y FINANCIERO

Los resultados obtenidos en el presente ejercicio presenta la siguiente información:

Balance General

En este balance se puede apreciar que la empresa mantiene cuentas por cobrar por USD 3067,77 de lo cual USD 1213,97 corresponde a clientes, USD 269,53 retenciones en la fuente de clientes, USD 1.200,00 por la garantía del arriendo del local y USD 384,27 por cobrar a un socio.

Tomando en cuenta el activo fijo depreciable y el diferido se tiene un total en activos fijos de USD 54.466,20

Dentro del pasivo se tiene un pasivo no corriente a largo plazo por USD 24.345,75, que es una cuenta por pagar a los socios y el préstamo obtenido en el Banco Pichincha.

Adicional al capital pagado y suscrito de \$400,00 se incorporó \$64.000,00 para aportes de futuras capitalizaciones, siendo este el capital de la Empresa, con un total de patrimonio de USD 16.371,43.

Estado de Resultados

En relación a este estado se puede apreciar que las ventas desde Enero a Diciembre del 2010, fueron de USD 99.150,39.

El costo de ventas de USD 50.330,41 representa el 51% de los ingresos, un valor muy alto debido principalmente al costo de los insumos que nos provee la Franquicia.

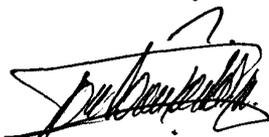
El total de gastos y costos durante el año 2010 sumaron USD 126.026,18.

Todos estos datos generan un resultado negativo en el presente ejercicio por el valor de USD 26.875,79.

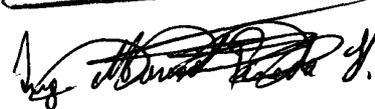
El plan de marketing que se planifico a comienzos del año 2010 no fue ejecutado en su totalidad, el incremento en los sueldos de los empleados y la consecuente baja en las ventas en los meses de julio a noviembre no permitieron lograr superar el punto de equilibrio del negocio.

Es indispensable que hasta finales de mayo del 2011 se busquen nuevas alternativas que permitan incrementar las ventas y poder superar el punto de equilibrio del negocio.

Atentamente,



Fausto Montalvo
GERENTE GENERAL



cc. Archivo