

Quito, Abril 21 de 2017

Señores Socios
VISIONKYOTO CIA. LTDA.
Presente.-

De mi consideración:

En cumplimiento a las disposiciones legales y estatutarias, me permito presentarles el informe de las actividades correspondientes al Ejercicio Económico del período Enero - Diciembre 2016.

Durante este año de operaciones se presentan las siguientes cifras en el Balance General y Estado de Resultados Integral de la Compañía:

Total activos:	\$ 118.212,83
Total pasivos:	\$ 92.937,11
Total patrimonio:	\$ 25.275,72
Total Ingresos:	\$ 392.196,57
Total Costos y Gastos	\$ 414.764,63
Pérdida del período	\$ 22.568,06

1.- ASPECTOS ADMINISTRATIVOS

En este año se han cumplido con todas las obligaciones del IESS, Superintendencia de Compañías, Ministerio de Finanzas, Municipio de Quito y otros.

En cuanto a la conformación Patrimonial la Empresa está a cargo de las siguientes personas:

Junta General Socios:
- Gabriela Vasconez
- Juan Fernando Salgado

En igual forma los socios definieron el siguiente esquema organizacional:

Presidente:	Gabriela Vasconez
Gerente General:	Juan Fernando Salgado
Contador General:	Teresa Benalcázar

2.- RESULTADOS OPERACIONALES

En el 2016 la Compañía obtuvo ingresos por ventas por un valor de USD 392.196,57 conforme al detalle que consta en el Estado de Resultados, esta suma es por concepto de venta de mercadería.

En el presente ejercicio la Empresa obtuvo una pérdida de USD 22.568,06

3.- ASPECTOS FINANCIEROS

La empresa durante el 2016 solicitó dos préstamos bancarios:

- 15 Junio de 2016 por USD 15.000,00
- 24 Octubre de 2016 por USD 8.000,00

4.- ASPECTOS GENERALES

Durante estos doce meses de actividad, la empresa realizó algunos cambios importantes a fin de mejorar la operación en e mediano y largo plazo.

En primer lugar se cambió el sistema contable. Este es un gran paso para la empresa puesto que el sistema anterior era muy antiguo. El actual, CONTIFICO, es muy moderno y nos permite llevar en línea y al instante toda la operación. Otro punto importante es que este sistema al ser de pago mensual conlleva un significativo ahorro. De la mano con el CONTIFICO diseñamos un software a nuestra medida que reúne el know how de compra de la empresa. El software tiene el nombre de APPMIGU y nos permite comprar desde cualquier punto del planeta ya que está en línea. Además, el CONTIFICO y el APPMIGU están enlazados vía API que es una interfaz que permite dicho propósito. En resumen la operación puede ser controlada desde cualquier sitio, y la operatividad de compra y venta se la realiza con la última tecnología.

Al mismo tiempo, las nuevas plataformas que estamos usando nos van a ayudar a controlar de mejor manera el inventario que es uno de los temas más delicados del negocio.

En lo referente a los locales comerciales, decidimos cerrar el local de la 10 de Agosto (60m²) y el de la 10 de Agosto y Checa (120 m²) ya que se encontraban únicamente a 2 kilómetros de distancia y tenía muchos clientes en común. En su lugar abrimos una mega tienda de 300m² con 3 pisos ubicada en la 10 de Agosto y Cordero. Este cambio ha sido muy positivo puesto que se redujeron costos

60
81

operativos, se incrementaron ventas y proyecta la renovada imagen que va a tener la empresa.

También adquirimos la primera Van de la empresa con la finalidad de manejar una logística autónoma y de bajo costos. El próximo paso es realizar retiros a domicilio con el vehículo para servir de mejor manera a los clientes que requieran este servicio.

Finalmente, se designó a Juan Fernando Salgado Troya como Gerente General y se reubicó a Gabriela Vásquez como Gerente de Compras. Estamos seguros estos cambios le darán aún más fuerza a la operación de Amigui.

5.- PROYECCIONES AÑO 2017

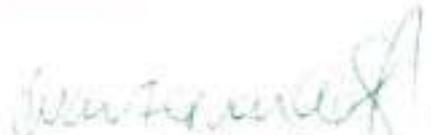
El año 2016 fue muy complicado principalmente por la inestabilidad económica así como por el terremoto de Manta lo cual complicó la provisión de ropa.

El 2017 se percibe como un año de recuperación para la empresa fundamentada en los puntos analizados dentro de los Aspectos Generales del presente Informe. En concreto proyectamos lo siguiente:

- i. Capitalización de la deuda que mantiene la empresa con los socios a fin de robustecerla.
- ii. Buscar un socio estratégico que ayude con capital pero al mismo tiempo a proyectar la empresa al futuro.
- iii. Apertura de dos locales comerciales: uno al norte y otro al sur de la ciudad.
- iv. Incremento de la inversión en marketing al 2.5% de las ventas mensuales con la finalidad de incrementar el flujo de clientes en los puntos de ventas, e impulsar la compra de ropa que es el motor de la operación.
- v. La proyección de ventas es de USD 548,673.13.

Agradezco a todos quienes conforman la empresa por su constante apoyo con el objetivo de continuar encaminando la empresa y sobre todo para consolidar la operación en miras de la anhelada expansión a nivel nacional.

Atentamente,



Juan Fernando Salgado Troya
GERENTE GENERAL
VISIONKYOTO CIA. LTDA.

6