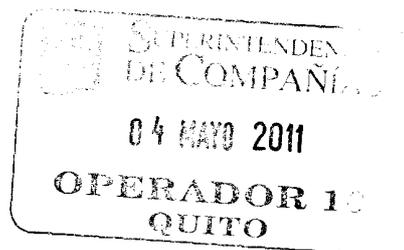


Quito, 13 de abril de 2011
Oficio N° 24-2011-GG

Señores
Socios de CIFEPS Cía. Ltda.
Presente.-



De mis consideraciones:

En mi calidad de Gerente General de la empresa CIFEPS Cía. Ltda. pongo en consideración de la Junta General Ordinaria de socios el siguiente informe referente al ejercicio económico del año 2010.

1.- ANTECEDENTES:

Antes de exponer los puntos relevantes del año 2010, es importante recordar la situación financiera que CIFEPS Cía. Ltda. alcanzó al finalizar el período 2009. Siendo este año, aquel en que la empresa inicio actividades, las inversiones por parte de los socios fue considerable y los ingresos muy limitados en razón de que las ventas despuntaron. La marca de la empresa empezó a ser conocida a través de una permanente promoción y mercadeo ante los clientes y potenciales clientes. Incursionar en el mercado, si bien no fue fácil se logró mucho gracias a los contactos realizados por todos los socios de la empresa.

Si bien el resultado final de ese ejercicio arrojó una pérdida de \$ 2.806,75, este valor en relación a las ventas corresponde al 83,57 %. Además el índice de solvencia era de 0,966 que demostraba estar en el límite de aceptabilidad.

2.- EL EJERCICIO ECONÓMICO 2010

Con este panorama, el inicio del ejercicio económico fue promisorio. La incorporación de una profesional con gran capacidad e iniciativa como Jefe de Negocios permitió que se pueda trabajar en dos ámbitos importantes: por un lado, se logró un nivel de penetración del mercado muy importante al haber logrado una base de datos de más de 400 potenciales clientes (Cooperativas de Ahorro y Crédito a nivel nacional); por otro lado, alcanzamos que los eventos realizados por la empresa alcancen un buen nivel de aceptación y promoción entre los clientes.

Durante este período realizamos aproximadamente 1,33 eventos por mes, con lo cual se cubrían plenamente los costos fijos. A partir del mes de logramos alcanzar el contrato con el Programa de Finanzas Populares, Emprendimientos y Economía Solidaria para capacitar a cooperativas de ahorro y crédito, con lo cual se incrementaron los ingresos. Este contrato estaba en el orden de los \$ 10.809,00 y tuvo una duración de cinco meses, iniciando en el mes de agosto.

Cabe indicar que en el último trimestre, también tuvieron gran acogida los eventos "in house" de varios temas por parte de varias cooperativas que ya empezaron a conocer el trabajo realizado por CIFEPS Cía. Ltda. También tuvieron importancia, contratos de consultoría y otros servicios profesionales que se realizaron con cooperativas como: 15 de abril, Policía Nacional, Suboficiales de la Policía Nacional, Puellaró, CACPE Loja, entre las principales.



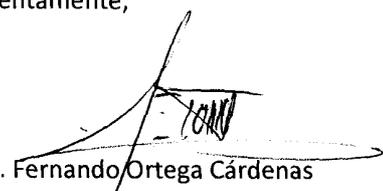
En consecuencia, los índices financieros de la empresa tuvieron un vuelco que sin ser de los mejores demuestran un avance.

El índice de liquidez o solvencia al final de período correspondía a 2,01; lo que hace ver que no hay problema para cubrir los pasivos corrientes. Así mismo, las ventas han crecido en 12,94 veces alcanzando la cifra de \$ 43.498,00. De esta forma, alcanzamos una utilidad líquida de \$ 2.294,35. También es importante analizar los gastos, en especial los gastos de administración que alcanzan el 90,81% del total de ventas, pese a que la empresa aún no incurre en gastos administrativos como son los honorarios o salarios de los directivos de la empresa. También es importante tomar en cuenta que los porcentajes de gastos más fuertes son los de: honorarios que incluyen los pagos a los capacitadores en los diferentes eventos alcanza el 42,03 % y los arriendos que llegan al 25,16 % del total de los gastos. Si bien es cierto que parte de los alquileres corresponde a arriendo de locales para varios de los eventos realizados por la empresa, no es menos cierto que este rubro corresponde al pago del alquiler de oficina y hace ver que se puede pensar en un futuro en financiar la adquisición de una oficina propia para la empresa a través de un financiamiento crediticio.

3.- CONCLUSIONES:

- A) Con estos pequeños análisis es claro que este año hemos alcanzado un buen nivel de desarrollo. Hay que tomar en cuenta que parte de este avance fue producto de dos factores: el contrato con el Programa de Finanzas nos dio estabilidad por cinco meses, y también el trabajo de la Jefe de Negocios que colaboró en los tres trimestres del año que nos permitió un equilibrio y crecimiento sostenido.
- B) Para el año 2011, el desafío consiste en ampliar el espectro de productos de la empresa para mejorar los ingresos. Para esto se debe aprovechar el cambio de la normativa para las Cooperativas de Ahorro y Crédito e implementar servicios de capacitación en temas técnicos que incorpora la Ley de Economía Popular y Solidaria como: balance social, índices de prudencia financiera, adecuación de estatutos a la nueva normativa, etc.

Atentamente,


Dr. Fernando Ortega Cárdenas
Gerente General
CIFEPS Cía. Ltda.

