

Eguiguren Armijos Cía. Ltda.

Loja – Ecuador

INFORME DE GERENCIA

PERIODO 2006

El día 13 de octubre del año 2006 asumí la Gerencia General de la empresa “EGUIGUREN ARMIJOS CIA. LTDA.”, la misma que había dado inicio a su actividad comercial propiamente dicha en el mes de septiembre del 2006.

En primer lugar la suscrita en su calidad de Gerente de “Eguiguren Armijos Cía. Ltda.” Pide disculpas a los señores accionistas por no haber podido efectuar la convocatoria a la Junta General de Accionistas para el conocimiento oportuno de los Estados Financieros por la falta de los mismos. Como es de conocimiento de los señores accionistas el período de transición de “Punto Pinto – Loja” a Compañía ocasionó muchos inconvenientes de orden contable, económicos y de trámites legales; de entre ellos, apertura de la cuenta corriente, cuentas de ahorros, cambio de la razón social que venía siendo utilizada por “**Punto Pinto – Loja**” en los contratos con las emisoras de las tarjetas de crédito, elaboración del nuevo contrato de concesión de la distribución con Empresas Pinto S.A.; apertura del RUC entre otros; trámites que tomaron su tiempo cada uno, por recordar algo sólo el cambio del contrato con Empresas Pinto S.A. base para otros trámites demoró como dos meses, fue una labor ardua y engorrosa en este período de transición; pero se fue superando uno a uno los problemas que se presentaron. Por otra parte la contabilidad del año 2006 que se elaboró en un sistema contable basado en Flex, generó problemas por lo que hubo que cambiar de sistema contable y volver a ingresar toda la información del 2006 en el nuevo sistema denominado MQR lo que retrasó la presentación de los Estados Financieros del ejercicio económico 2006 y por ende el del 2007; todos estos problemas han sido superados y poco a poco hemos ido cumpliendo con todas las obligaciones societarias que hemos mantenido pendientes. Actualmente el proceso contable ya se encuentra al día y se están presentando sobre todo las obligaciones tributarias en forma oportuna.

Cabe señalar que el aporte en especies que efectuaran los señores accionistas, no se han contabilizado por no contar con la valoración de dichas aportaciones, las que serán incluidas en los Estados Financieros tan pronto se cuente con el informe de aportaciones valorado y se registrará como aporte para futura capitalización hasta que se eleve a escritura pública dicho aporte.

En el ejercicio económico 2006 se dio un evento de comercialización importante para la Compañía como fue la Mega Liquidación que se realizó en el mes de noviembre, este evento incrementó notablemente el volumen de las ventas y sobre todo generó mucho tráfico en el Centro Comercial, sirvió como un elemento promocional no solo de la marca sino del punto de venta, ganando un buen número de clientes.

Las expectativas que mantenían los señores ex – accionistas de Punto Pinto Loja al haberse cambiado de local al Centro Comercial “Hipervalle” no fueron las esperadas considerando el alto costo de la concesión del local comercial y sus costos de mantenimiento y publicidad por lo que el monto de ventas mensual a duras penas lograba cubrir los costos operativos, lo que fue ocasionando falta de liquidez. El tráfico de clientes del Centro Comercial en sus inicios fue importante pero paulatinamente fue disminuyendo lo que fue incidiendo en las ventas.

Si bien el período de operación como compañía fue de escasos cuatro meses y justamente dentro de los cuatro meses más productivo por los eventos de inicio de clases en octubre, la Mega Liquidación en noviembre y Navidad en Diciembre; período en el que se generó una utilidad de US. \$ 4.128,90; sin embargo se fue apreciando la disminución del tráfico de clientes pese a los grandes esfuerzos que realizaban los administradores del Centro Comercial. Lo importante es que la compañía representa una marca de una prestigiosa trayectoria a nivel nacional por lo que no se vio tan afectada por esta disminución del tráfico en el Centro Comercial.

En el aspecto de marketing la Gerencia se ha preocupado mucho de cumplir los estándares de calidad en la presentación del producto y atención al cliente exigidos por la concesionaria de la marca PINTO.

En el aspecto administrativo y de gestión del personal se ha seleccionado a las colaboradoras en forma minuciosa y capacitado en atención al cliente lo que nos ha permitido dar una buena atención al cliente y exhibir las prendas observando las exigencias de la marca.

PERÍODO 2007

En el primer trimestre del año 2007 se apreció una baja en el monto mensual de ventas, el segundo trimestre mejoró por los eventos comerciales del día de la madre y el día del padre, sin embargo se fue apreciando que los esfuerzos del Centro Comercial Hipervalle se estaban orientando a captar a los clientes de clase media y baja en tanto que los productos de la marca “Pinto” están orientados a un segmento de clientes de clase media y alta lo que motivó la preocupación de la Gerencia y puso a consideración de los señores accionistas la necesidad de buscar una mejor ubicación del punto de venta. En el mes de mayo se presentó la oportunidad de un local en el Centro Comercial La Pradera, lo que se puso a consideración de los señores accionistas obteniendo su autorización tácita toda vez que se consideró que el Centro Comercial La Pradera generaba más tráfico y que el target de clientes usuarios del Centro Comercial en referencia era justamente el segmento de mercado al que está orientado el producto marca “Pinto” objeto de la comercialización de la compañía; por lo que se hicieron todas las gestiones y logró la concesión del local comercial; por lo que el evento más importante del ejercicio 2007 fue el cambio de local que se realizó en el mes de agosto; esta fue una decisión acertada que ha permitido un incremento en el promedio de las ventas mensuales de alrededor del 15% al 20% y que en el mes de diciembre las ventas promedio mes se vieran duplicadas, lo que de hecho a justificado plenamente la inversión en el cambio de local.

La inversión realizada por el cambio de local representó una inversión de US. \$ 9.000,00 lo que fue financiado en un 50% con un préstamo otorgado por el Ing.

Homero Andino y la diferencia ha sido cubierta con los recursos provenientes del giro del negocio.

En el aspecto financiero se aprecia una notable recuperación, las ganancias generadas en el año 2007 son de US. \$ 12.513,30; las mismas que han permitido cubrir la mayor parte de obligaciones que se tenía pendientes del año 2006, gastos por cambio del local comercial e incluso adquisición de equipo de venta como son las etiquetas de alarma que fue necesario adquirir por el incremento en el número de prendas en stock.

La valoración de los aportes efectuados por los socios aún no se ha efectuado razón por la que se mantienen sin mayor variación respecto al 2006 las cuentas por cobrar y pagar a Punto Pinto Loja RYA como se ha identificado contablemente esas aportaciones pendientes de liquidar y legalizar.

En el aspecto tributario también se ha logrado cumplir con las obligaciones tributarias manteniendo pendiente las declaraciones de noviembre y diciembre del 2007.

En el aspecto contable se transferido toda la información al nuevo sistema contable lo que ha permitido la obtención de los Estados Financieros del 2006 y 2007.

En el aspecto de comercialización se han dado algunas promociones que han permitido conseguir la fidelización a la marca de un número importante de clientes.

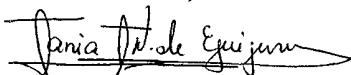
En el aspecto administrativo se ha logrado una mejor recuperación de los créditos y de las ventas con tarjetas de crédito, toda vez que se han suscrito contratos con las operadoras de las tarjetas de crédito. Solamente está pendiente de legalizar como Compañía con Bankard y Unibanco; se efectuó el trámite oportuno con estas dos operadoras pero por cambios de personal los documentos se habían extraviado, considero que en este período se solvente esta situación.

En resumen considero que ha mejorado notablemente la situación económica de la empresa lo que se refleja en sus Estados Financieros, por lo que no ha sido necesario exigir a los señores accionistas aportes para incrementar el capital de trabajo, dado que el giro del negocio lo está permitiendo por lo que se sugiere a los señores accionistas no distribuirse las utilidades que les corresponden a fin de no afectar este capital de trabajo.

Finalmente manifestar que pronto sean aprobados los Estados Financieros de los ejercicios económicos 2006 y 2007 se procederá a cumplir con las obligaciones ante la Superintendencia de Cías.

La suscrita agradece la confianza deposita en la suscrita y el apoyo que se ha brindado a la gestión administrativa y comercial de la empresa.

Atentamente,



Tania Noriega de Eguiguren

GERENTE