

**INFORME DE ACTIVIDADES DE LOS ADMINISTRADORES DE  
LA EMPRESA TECNOLOGICA TONERS CIA. LTDA. SEÑOR  
GERENTE GENERAL Y PRESIDENTE CORRESPONDIENTE AL  
EJERCICIO ECONOMICO DEL AÑO 2010**

Cumpliendo lo dispuesto por la Ley de Compañías y por los estatutos de la Empresa Tecnológica Toners Cía. Ltda., tenemos a bien presentar a ustedes el informe de la gestión realizada durante el periodo Enero – Diciembre del 2010.

**1. ENTORNO ECONOMICO**

La economía ecuatoriana durante el año 2010 se caracterizó por su moderado comportamiento, el crecimiento económico se ralentiza al finalizar el 2010. La caída de las remesas incrementa el déficit en cuenta corriente. A pesar de los importantes ingresos petroleros y de la subida en el precio del barril y de diversos productos de exportación, las importaciones crecieron más rápido que las exportaciones con lo que se intensificó el déficit en la balanza comercial. Por su parte la tasa de paro se reduce y la inflación se sitúa por debajo del 4%.

El entorno en el cual se desarrollo Empresa Tecnológica Toners Cia. Ltda., durante el año 2010, presento grandes retos, en el cual pudimos introducirnos en el mercado tecnológico tanto local, provincial y en su menor medida algunas otras regiones de nuestro país, con ello consolidando a nuestra empresa dentro del rubro informático.

Es por eso que con gran satisfacción presentamos los resultados de los procesos que desarrollamos en el 2010, un año que estuvo cargado de desafíos, grandes responsabilidades y excelentes resultados para nuestra empresa, tenemos nuevas proyecciones hacia nuevas metas y retos para el futuro.

Comprometidos con nuestros clientes y basados en el lema de una buena y el servicio posventa, sin duda el pilar fundamental para los buenos resultados ha sido nuestro recurso humano, administrativo, técnico y de ventas, brindándoles las herramientas necesarias para su capacitación continua y apoyados a través de charlas de algunos fabricantes.

Frente a los resultados financieros, al cierre del año 2010 reportamos una utilidad neta de \$27699.32, la cual estuvo 11% por debajo del año 2009; tomando como situación negativas, lamentablemente una importación de consumibles alternativos para el mes de Julio se tuvo una pérdida y robo de mercadería en las bodegas de la aduana, valores o mercancía que no se pudo recuperar, por lo que afecta en su porcentaje las utilidades del año. El seguro todo riesgo de la mercadería no pudo hacerse valer, donde el seguro no asumió alegando y no dando responsabilidades del mismo, otra situación en el mes de Marzo se sufre la pérdida de mercadería total de un pedido de un proveedor por transportes pesados Cital, cuyo envío se trasladaba bajo nuestra responsabilidad sufriendo un siniestro el transporte, para el mes de Diciembre se da de baja de inventario productos discontinuados y caducados.

Nuestro porcentaje de facturación anual se ve notoriamente incrementado, ya que se trabaja intensamente con el sector clientes distribuidores, un canal de clientes que significaron un 58% del promedio de facturación anual, vemos que depositan en nuestra empresa su interés por los bajos precios y las disponibilidad de productos en bodega para su entrega inmediata. El costo de los productos, el tiempo de crédito otorgado máximo los 30 días y la constante innovación de nuestro stock, han sido los factores clave para tener continuamente sumando a nuestra cartera este tipo de clientes, manejando para esto porcentajes de rentabilidad bajos, debido a que otras empresas de la localidad y nacionales atienden a clientes de este tipo.

Con el sector de clientes consumidores finales se adopta el esquema de aplicar significativos descuentos por sus compras al contado que van desde el 5%, 10% y

20%, con ello teniendo una rotación constante de los productos y obteniendo bajos márgenes de rentabilidad, basados en las optimizaciones de costos y gastos.

La satisfacción que nos queda para el 2010, es que se pudo adquirir una furgoneta Chevrolet N200, cubriendo con esto las necesidades de movilidad para la empresa y para nuestros clientes, lo que significo una gran herramienta de apoyo para entrega y retiro de mercadería para nuestros clientes y de nuestros proveedores.

En lo que tiene que ver con la liquidez, durante el año 2010 se contó con los recursos suficientes para honrar los compromisos de la Empresa.

Durante el 2010, en necesario incrementar el personal para ventas, bodega y parte técnica, lo que representa un aumento de valores destinados al pago de sueldos. Para nuestros colaboradores y para afianzar lazos de compañerismo se realiza los festejos de los cumpleaños a cada uno de sus integrantes, demostrando con ello que son importantes para nuestra empresa, además de compartir momentos de esparcimiento.

Para la navidad se tiene como objetivo festejar principalmente a los hijos (niños menores de 12 años) de cada uno de los colaboradores, planificando un programa especialmente para ellos, además entregando las canastas navideñas, juguetes y caramelos y compartiendo una cena navideña entre todas las familias.

## **PRINCIPALES GESTIONES Y RESULTADOS DE LA COMPAÑÍA DURANTE EL AÑO 2010**

Para el normal desempeño de la empresa y las gestiones necesarias para los resultados en el 2010 se realizaron las siguientes gestiones:

- Para protección como nombre comercial y como marca nuestra empresa **Toners Soluciones Tecnológicas** se busca en un proceso fallido el registro a través del IEPI durante el lapso de 2 años, no siendo aceptado el mismo. Lo que a través del informe final se presentan otras opciones con la cuales podrían tomarse para llevar a cabo el registro.
- Para una mejor presentación personal de los trabajadores se busca el renovar los uniformes, incluyendo un uniforme para los días sábados.
- El pago puntual y merecido por las horas extras y suplementarias son reconocidas en su totalidad, beneficiando y cumpliendo como ha sido las metas y cumplimiento como lo exige la ley para con nuestros colaboradores.
- Festejos de cumpleaños, fiesta de navidad y fin de año para mejorar el ambiente de trabajo entre los colaboradores de la empresa.
- Mejoramiento de sueldos para los trabajadores que durante el tiempo que se han encontrado en la empresa ha demostrado responsabilidad, esmero y conocimiento, asignándoles funciones que ha sido necesario crear o incentivar en la empresa.
- Para dar a conocer a nuestros clientes distribuidores el portafolio de productos, ha sido necesario realizar viajes y visitas por parte de vendedores para con ello buscar e incrementar clientes a la cartera, lo que conlleva a cumplir las metas de ventas mensuales por los vendedores.
- Nuestra empresa durante el 2010 a buscado establecer relaciones comerciales con mayoristas reconocidos a nivel nacional o proveedores, para ello participando y cumplimiento de feliz manera las metas de compras propuestas por éstos, obteniendo de esta manera recursos adicionales y menores costos.
- Para incentivar a nuestros clientes que realicen sus compras, se ha realizado sorteos de premios, sea por el mes de la madre a mediados del año y por fin de año, cumpliendo en la entrega de los premios a los ganadores de los mismos.
- Para nuestros colaboradores se ha realizado sorteos de premios, bien por metas cumplidas o por temporadas.

- Para la publicidad de la empresa, se ha establecido un presupuesto mínimo a través de Radio Sociedad, una de las radios reconocidas en el medio local. Eventuales publicidad en la prensa y muy poco en la televisión. Para el nuevo año y con un aumento en el presupuesto para la publicidad se ve necesario promocionar a la empresa y sus productos a través de la televisión, lo que tendrá que planificarse estratégicamente para dar a conocer de mejor manera a la empresa.
- Existe un gran porcentaje de clientes que necesitan para adquirir sus productos a plazos considerables de crédito, lo que la empresa propone con crédito directo para 3 y 6 meses. Para una mayor liquidez de la empresa, se busca trabajar con la Cooperativa de Ahorro y Crédito CADECOL, lo que a través de esta entidad podemos trabajar con nuestros clientes hasta los 12 meses según los montos de compras.
- Constantemente la empresa a buscado añadir a su portafolio de productos nuevas marcas y modelos que son necesarios y requeridos por nuestros clientes. Con algunas marcas se ha conseguido realizar comprar al mayoreo, con ello obteniendo mejores costos y beneficio para la empresa.
- La responsabilidad con el medio ambiente por parte de nuestra empresa ha sido el de contribuir en su medida con los desechos tecnológicos que se generan, con el vehículo de la empresa se ha facilitado el dejar esta basura en lugares autorizados para procesarla y clasificarla como es en el centro de reciclaje municipal de la ciudad.
- Nuestra empresa ha venido auspiciando y colaborando en la provincia, específicamente en el Cantón Paltas al deporte en la rama del Fútbol, club del fútbol amateur por sus escasos recursos económicos han solicitado ayuda para sus uniformes e implementos deportivos, es así que Empresa Tecnológica Toners, pone su granito de arena y el interés de incentivar a la juventud para las prácticas de los deportes.
- Dentro de la promoción de prácticas universitarias, nuestra empresa acogió a estudiantes que quieren realizar sus prácticas o pasantías durante el tiempo que han requerido, lo que les ha permitido establecer la relación entre los aspectos teóricos que han recibido en sus universidades o institutos y

los aspectos prácticos, que serán el centro de su futuro desempeño como profesional.

- Para finalizar el año se logra el registro y legalización del reglamento interno de trabajo, que tiene por objeto de establecer un adecuado sistema de administración del Recurso Humano de la Empresa, con el fin de alcanzar el grado más alto de eficiencia en el trabajo, optimizar la utilización del tiempo y establecer las normas que regulen las relaciones entre la Empresa y el personal sujeto al Código de Trabajo.

Realizando un análisis de los factores que fueron importantes durante el 2010 a continuación se detallan las siguientes partes:

- ✓ Ventas
- ✓ Proveedores
- ✓ Clientes
- ✓ Productos
- ✓ Servicios
- ✓ Administración
- ✓ Notas adicionales

#### **VENTAS:**

Las ventas del periodo Enero – Diciembre del 2010 alcanzaron un monto de UN MILLON CIENTO VEINTINUEVE MIL CIENTO TRIENTA Y TRES CON 36/100 DOLARES AMERICANOS (1,129,133.36) siendo un valor muy importante para las aspiraciones de la empresa, Con relación al año 2009, se tiene un incremento en las ventas de un 130%, lo que para una empresa de este rubro y con relación al mercado local se ha tenido un alto crecimiento.

En lo que corresponde al manejo de los recursos económicos y materiales, como siempre, se lo ha hecho con suma austeridad, dentro los parámetros establecidos en el presupuesto, conforme lo demuestra en el cuadro siguiente:



TECNOLOGICA TONERS CIA. LTDA.

ESTADO DE RESULTADOS (Acumulado)

Al 31/12/2010

<b>4.</b>	<b>INGRESOS</b>		<b>1129133.36</b>
<b>4.1.</b>	<b>VENTAS</b>	<b>1121345.43</b>	
<b>4.1.01.</b>	<b>VENTAS NETAS TARIFA IVA 0%</b>	<b>3971.19</b>	
4.1.01.01	VENTAS BRUTAS IVA 0%	4020.07	
4.1.01.98	(-) DEVOLUCION EN VENTAS IVA 0%	-22.43	
4.1.01.99	(-) DESCUENTO EN VENTAS IVA 0%	-26.45	
<b>4.1.02.</b>	<b>VENTAS NETAS TARIFA IVA 12%</b>	<b>1117374.24</b>	
4.1.02.01	VENTAS BRUTAS IVA 12%	1174809.45	
4.1.02.98	(-) DEVOLUCION VENTAS IVA 12%	-11660.56	
4.1.02.99	(-) DESCUENTO VENTAS IVA 12%	-45774.65	
<b>4.2.</b>	<b>OTROS INGRESOS</b>	<b>7787.93</b>	
4.2.01.	OTROS INGRESOS	7787.93	
4.2.01.01	INTERESES GANADOS	1280.43	
4.2.01.04	GANANCIA POR REDONDEO	95.98	
4.2.01.05	MULTAS EMPLEADOS	116.64	
4.2.01.06	OTROS INGRESOS	6294.88	
<b>5.</b>	<b>COSTOS Y GASTOS</b>		<b>1083396.61</b>
<b>5.1.</b>	<b>COSTOS</b>	<b>922669.3</b>	
<b>5.1.01.</b>	<b>COSTOS OPERACIONALES</b>	<b>922669.3</b>	
5.1.01.01	COSTO DE VENTAS	905929.63	
5.1.01.02	DESADUANIZACION DE MERCADERIAS	2299.94	
5.1.01.03	FLETES DE MERCADERIAS	11486.75	
5.1.01.04	IMPUESTOS Y COMISIONES POR GIROS AL EXTERIOR	276.91	
5.1.01.05	COSTO DE VENTAS DIFERIDO	10157.11	
5.1.01.99	(-) DESCUENTOS EN COMPRAS	-7481.04	
<b>5.2.</b>	<b>GASTOS DE OPERACION</b>	<b>124831.85</b>	
<b>5.2.01.</b>	<b>SUELDOS, BENEFICIOS DE LEY</b>	<b>75241.52</b>	
5.2.01.01	SUELDO BASICO	43179.87	
5.2.01.03	DECIMO TERCER SUELDO	4454.03	
5.2.01.04	DECIMO CUARTO SUELDO	3623.07	
5.2.01.05	INCENTIVOS Y COMISIONES	11924.34	
5.2.01.06	VACACIONES PAGADAS	362.16	
5.2.01.08	GASTO APORTE PATRONAL 12.15%	6691.37	
5.2.01.09	FONDOS DE RESERVA	3416.49	
5.2.01.10	UNIFORMES	1056.07	
5.2.01.11	GASTOS MEDICOS	5.61	
5.2.01.12	DESAHUCIO	528.51	
<b>5.2.02.</b>	<b>SERVICIOS BÁSICOS</b>	<b>4479.03</b>	
5.2.02.01	GASTO ENERGIA ELECTRICA	1258.17	
5.2.02.02	GASTO AGUA POTABLE	188.45	
5.2.02.03	GASTO DE TELECOMUNICACIONES	3032.41	
<b>5.2.03.</b>	<b>HONORARIOS</b>	<b>1053.6</b>	
5.2.03.01	SERVICIOS PROFESIONALES	1019.71	
5.2.03.02	SERVICIOS ESPECIALIZADOS	33.89	
<b>5.2.04.</b>	<b>GASTOS OPERACIONALES</b>	<b>44057.7</b>	
5.2.04.01	COMISIONES POR TARJETAS DE CREDITO	2261.11	
5.2.04.02	PUBLICIDAD Y PROPAGANDA	5803.33	
5.2.04.04	SERVICIO DE MONITOREO Y SEGURIDAD	244	
5.2.04.05	MANTENIMIENTO Y REPARACIONES	1126.85	
5.2.04.06	SUMINISTROS DE OFICINA	1851.12	
5.2.04.07	SUMINISTROS DE LIMPIEZA	582.05	

5.2.04.08	GASTOS BANCARIOS	782.5
5.2.04.09	GASTOS DE ARRIENDO	14140.16
5.2.04.10	CORREOS Y CURIERS	1403.27
5.2.04.13	CAPACITACION AL PERSONAL	156.25
5.2.04.14	OTROS SERVICIOS	204.08
5.2.04.15	SERVICIO INFORMACION CREDITICIA	600
5.2.04.16	SEGUROS CONTRATADOS	1336.47
5.2.04.17	GASTOS DE VENTA	1137.98
5.2.04.18	SERVICIOS DE POS TARJETAS DE CREDITO	100
5.2.04.19	COMBUSTIBLES	87.28
5.2.04.21	GASTO VEHICULO	12241.25



EMPRESA TECNOLOGICA TONERS CIA. LTDA.

ESTADO DE RESULTADOS (Acumulado)

Al 31/12/2010

---

<b>5.3.</b>	<b>PROVISION CUENTAS INCOBRABLES</b>	<b>16711.87</b>
<b>5.3.01.</b>	<b>PROVISION INCOBRABLE</b>	<b>16711.87</b>
5.3.01.01	GASTO PROVISION CUENTAS INCOBRABLES	16711.87
<b>5.4.</b>	<b>GASTOS DE DEPRECIACIONES Y AMORTIZACIONES</b>	<b>3235.77</b>
<b>5.4.01.</b>	<b>DEPRECIACIONES</b>	<b>3235.77</b>
5.4.01.01	DEPRECIACION MUEBLES Y ENSERES	1328.07
5.4.01.02	DEPRECIACION EQUIPO DE SEGURIDAD	74.54
5.4.01.03	DEPRECIACION DE EQUIPO DE OFICINA	52.57
5.4.01.04	DEPRECIACION EQUIPOS DE COMPUTACION	1780.59
<b>5.5.</b>	<b>GASTO DE INTERESES</b>	<b>1716.41</b>
<b>5.5.01.</b>	<b>INTERESES POR MORA</b>	<b>1716.41</b>
5.5.01.04	INTERESES POR PRESTAMOS BANCARIOS	1716.41
<b>5.6.</b>	<b>IMPUESTOS CONTRIBUCIONES Y MULTAS</b>	<b>531.61</b>
<b>5.6.01.</b>	<b>IMPUESTOS</b>	<b>355.78</b>
5.6.01.02	IMPUESTO PATENTE MUNICIPAL	147.04
5.6.01.03	IMPUESTO 1.5 POR MIL ACTIVOS TOTALES	208.74
<b>5.6.02.</b>	<b>CONTRIBUCIONES</b>	<b>135.63</b>
5.6.02.01	CONTRIBUCION SUPERINTENDENCIA DE COMPAÑIAS	135.63
<b>5.6.03.</b>	<b>MULTAS</b>	<b>20.1</b>
5.6.03.02	MULTAS MUNICIPALES	20.1
<b>5.6.04.</b>	<b>PERMISOS</b>	<b>20.1</b>
5.6.04.01	PERMISOS	20.1
<b>5.7.</b>	<b>OTROS GASTOS</b>	<b>13699.8</b>
<b>5.7.01.</b>	<b>OTROS GASTOS</b>	<b>13699.8</b>
5.7.01.01	OTROS GASTOS	171.39
5.7.01.02	PERDIDA POR REDONDEO	79.4
5.7.01.05	REFRIGERIOS Y ATENCIONES	4663.09
5.7.01.06	VIATICOS Y SUBSISTENCIAS	120.79
5.7.01.07	CONSUMO INTERNO	1.88
5.7.01.08	MATERIALES DE PRODUCCION	21.45
5.7.01.09	AUSPICIO DE EVENTOS (GND)	440
5.7.01.10	GASTOS DE VIAJE	4184.8
5.7.01.11	GASTOS DE GESTION	4017.00
~3.3.01.01	GANANCIA (PÉRDIDA) ANTES DE PARTICIPACIÓN TRABAJADORES E IMPUESTO A LA RENTA	<b>45736.75</b>

PARTICIPACION A TRABAJADORES	6860.51
<b>GANANCIA (PÉRDIDA) ANTES DE IMPUESTOS</b>	<b>38876.24</b>
IMPUESTO A LA RENTA	9719.06
<b>GANANCIA (PÉRDIDA) DE OPERACIONES CONTINUADAS</b>	<b>29157.18</b>
RESERVA LEGAL 5%	1457.86
<b>UTILIDAD NETA DEL EJERCICIO ACTUAL</b>	<b>27699.32</b>

### **PROVEEDORES:**

Sin duda alguna un apoyo importante para la empresa fue el abrir líneas de créditos con nuestros proveedores, estableciendo relaciones comerciales con las empresas más importantes del país perteneciente al rubro informático,

Con la confianza obtenida durante el año 2009, siendo responsables y puntuales en los pagos con nuestros proveedores, fue más fácil aumentar nuestros cupos o montos de crédito, siendo de gran ayuda para aquellas negociaciones importantes que con estos cupos importantes de crédito con nuestros proveedores pudimos cumplir las negociaciones con nuestros clientes. Inclusive algunos de nuestros proveedores sin mayores garantías nos proporcionaban los productos para nuestro stock.

Todas nuestras compras a nuestros proveedores se sujetan a crédito, tiempo de crédito para los 30 días, mejorando con algunos proveedores a 45 días o negociaciones de 30 y 60 días. Un 5% de nuestras compras a proveedores se sujetan para compras al contado, normalizado con esto el esquema de compras.

Todas nuestras compras siempre están basadas en proyecciones de ventas, lo que durante el 2010 afortunadamente las compras a proveedores fueran canceladas en su totalidad.

El 2010 se establece el comercializar con proveedores reconocidos a nivel nacional estableciendo compras solamente con aquellos que nos brindan los mejores costos

del mercado, menor tiempo de entrega y el mejor respaldo y respuesta a las garantías.

### **CLIENTES:**

En este año de trabajo hemos tenido muy buena aceptación por parte de nuestros clientes, siendo nuestro principal pilar la buena atención a nuestros clientes.

Dentro de nuestra empresa hemos clasificado a tres tipos de clientes: clientes finales, corporativos y distribuidores.

El cliente o consumidor final es el que ha representado un 35% de facturación para nuestra empresa, manejando para ellos especiales descuento por sus compras al contado.

El mercado de la tecnología como cualquier otro mercado, son mercados bastante competitivos, por ello hemos tenido que redoblar esfuerzos para ofrecer a nuestros clientes una buena atención y ofrecer las mejores ofertas y promociones, siendo de muy buena aceptación.

### **PRODUCTOS:**

Nuestra empresa con su especialidad en el manejo de consumibles para impresoras, trabajamos con una línea de consumibles compatibles para impresoras en la marca MAXCOLOR, siendo una alternativa económica de impresión (cartuchos, toners, cintas) y que todo este tiempo nos ha servido para analizar con nuestros clientes la aceptación que ha tenido por su bajo costo y sus alto rendimiento en impresión. Todo esto no se descarta para el nuevo periodo introducirlo en mayor medida con clientes corporativos con son universidades, escuelas, colegios, etc., enfocando un ahorro en sus recursos destinados al mantenimiento de las impresoras.

**SERVICIOS:**

Dentro de nuestros pilares sobre el cual se sustenta nuestra empresa, es el servicio posventa. Nuestra área del departamento técnico el número de personal fue necesario incrementar en esta área, ya que el servicio o la asistencia técnica, fue solicitada por nuestros clientes para dar solución a equipos o apoyo a los productos que se vendieron.

**ADMINISTRACION:**

La marcha administrativa y contable ha sido normal en todos sus aspectos. Sobre los permisos de funcionamiento anuales, patentes e impuestos están pagados en su totalidad, igualmente del pago de los salarios al personal y aportaciones al IESS en el año correspondiente.

En la parte contable desde Enero hasta Diciembre estuvo trabajando la contadora Lcda. Mayra López.

Finalmente dejamos constancia y nuestro agradecimiento a nuestros colaboradores de la empresa y la confianza depositada en la empresa, misma que ha sido retribuida con el pago justo de los salarios, beneficios de ley y utilidades que con su trabajo honesto y responsable se lo hicieron merecedor.

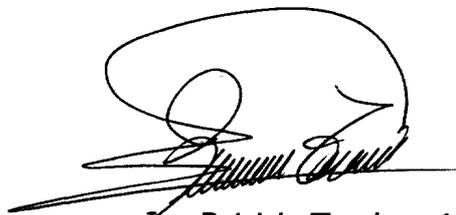
Loja, abril del 2011

Cordialmente,



Ing. Roberto Falconi Orellana

**PRESIDENTE**



Ing. Patricio Tandazo Agila

**GERENTE GENERAL**