

INFORME DE LABORES DEL EJERCICIO ECONÓMICO DE ENERO A DICIEMBRE DE 2010

Señores asociados reciban un cordial saludo, me corresponde reiterarles que todas las acciones y actividades ejecutadas por esta administración, han estado y estarán encaminadas al logro integral IMMEVI Cia. Ltda. definido en el Estatuto Vigente y los reglamentos y a fe que se han cumplido, lo cual es altamente satisfactorio.

Al culminar el año recopilamos toda la información y actividades realizadas durante este periodo con la satisfacción de haber cumplido con nuestra misión, de generar bienestar social y económico a nuestros asociados, a través de la gestión de recursos, de satisfactores de vida, esto se dio gracias a un grupo de trabajo comprometido con la empresa, leal a los principios y con un esfuerzo y energía positiva común y que propenden por la equidad y por unos asociados que por medio de sus valores como la unión, cooperación y solidaridad.

ADMINISTRACION

Planta de Personal._ IMMEVI Cia. Ltda. cuenta con 37 personas de planta un Presidente y un Gerente, 6 en Administración, y los demás en diferentes áreas de la empresa.

Outsourcing._ La Cooperativa continúa con el servicio de Auditoria Externa por honorarios.

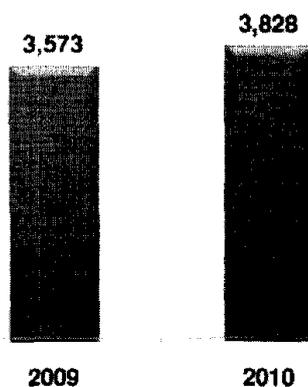
Plataforma Tecnológica: Actualmente la empresa cuenta con un software en desarrollo continuo Sagacorp que asegura y agiliza los procesos de facturación contabilidad y cartera, con la asistencia oportuna del desarrollador de requerir soporte y la actualización del mismo.

GESTION FINANCIERA

Dentro del objeto social de IMMEVI Cia. Ltda. esta la comercialización y distribución de productos para la publicidad, rotulación e impresión A continuación se presenta el comportamiento de cada uno de los rubros que generan la actividad comercial:

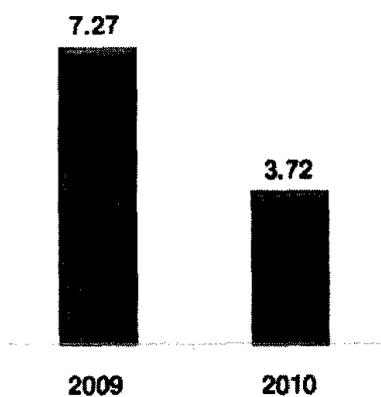
El Activo total de IMMEVI Cia. Ltda. conformado por las cuentas que representan los bienes, derechos y pertenencias de su propiedad y que le permiten desarrollar sus actividades cerró con \$2,411,434.15, siendo casi un 1% menos que el 2009.

Las ingresos por ventas aumento del 2009 a 2010 en un 7% es decir de \$3,572,766.53 al \$3,828,821.16



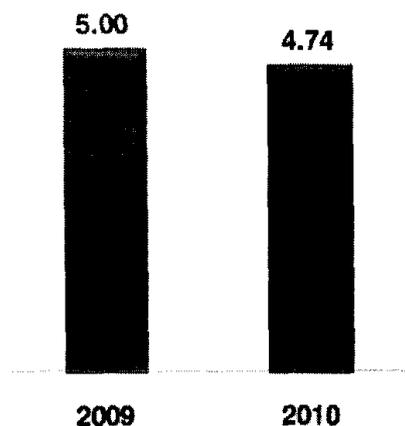
Uno de los puntos mas importantes es la mejor rotación de cartera mejorando en el 2010 considerablemente, esto es bajando de 7.27 meses de ventas a 3.72 meses, esto responde al nuevos métodos de recuperación adquiridos por la empresa y a métodos mas eficientes de pagos de comisiones tanto a fuerza de ventas como de cobranzas. Se utilizo la herramienta de bloqueo como en años anteriores que tenían cuentas vencidas mas de 15 días, esto nos permite en cierta manera presionar el pago y tener un control de los clientes que re caen en el no pago.

Ahora bien, a pesar de la gestión de cobro la cartera sigue presentando niveles considerables de morosidad que alcanza al cierre del período un índice de cartera vencida del ??? requiriendo en consecuencia niveles altos que repercuten sobre los resultados económicos.



En lo referente a los gastos administrativos se mejoran en comparación al 2009 bajando gastos en 13%; sin embargo se sigue considerando altos y la intención fue reducirlos mas; no obstante, lo vemos complicado debido al giro del negocio y los altos gastos incurridos en servicio técnico y ventas.

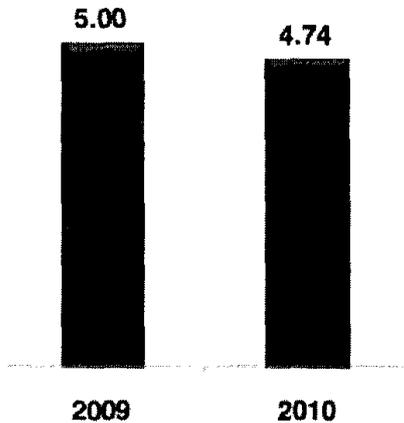
La rotación del inventario en el 2010 baja como se podrá observar en cuadro adjunto:



Durante el periodo enero a diciembre 2010, se mantuvo la estructura de comercialización dividida en 3 regiones, Austro como matriz, Costa como sucursal en este año se procede a apertura parcialmente la oficina de Quito utilizándola como punto de distribución para a futuro cercano poder realizar facturación.

Año tras año hay problemas en inventarios y el 2010 no ha sido una excepción, se implemento soportes de egreso de mercadería directa a bodega y otros tipos de controles; sin embargo, no a ayudado en mucho por lo cual se deberá invertir en un sistema de control de inventarios a futuro.

La rotación del inventario en el 2010 baja como se podrá observar en cuadro adjunto:

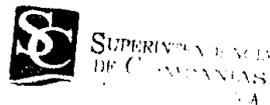


En lo referente a instalaciones se ha arrendado un local en la ciudad de Quito, sin embargo, no se lo ha podido abrir sus puertas a ventas al publico pero se lo ha estado usando como bodega y punto de suministro, esto a mejorado notablemente el abastecimiento oportuno a nuestros clientes, esperamos ya contar con un punto de facturación ya para el 2011. Se contrato nuevo personal para el departamento técnico, se realizo capacitaciones y entrenamiento para ellos.

Señores Accionista pongo a su consideración.

Atentamente


Gustavo Polo Granda
Representante Legal



21 ABR 2011

C.P.A. Yola Astudillo Ortíz