

Cuenca, 28 de marzo de 2008.

Señores:
Junta de Socios
Hermida y Bermeo Asociados Compañía Limitada
Ciudad.

De mis consideraciones:

Me dirijo a ustedes con el fin de presentarles el informe anual de la situación al 31 de diciembre de 2007 de la compañía, así como también los logros alcanzados en el periodo 2007 por esta administración.

El informe esta compuesto de la siguiente manera:

- 1.- Aspectos Generales.
- 2.- Análisis del Informe Financiero
- 3.- Análisis de Procedimientos.
- 4.- Resultados.

1.- Aspectos Generales.

a) *Mercadeo.*

- **Participación de Mercado:** Luego de haber realizado los estudios necesarios para esta medición, se pudo identificar que la compañía participa con una pequeña porción del mercado inferior al 1%; Lo que no es una noticia desalentadora sino todo lo contrario, porque nos indica que hay un mercado 99 veces mas grande que el que tenemos. Y que si queremos expandirnos existe donde hacerlo.
- **Competencia:** El estudio realizado nos dio a conocer que tenemos mucho con que competir, nuestras fortalezas son realmente amenazas para los grandes participantes del mercado, el problema radica en que no somos competencia por que no estamos realizando ninguna política de expansión de mercado. Lo que estamos haciendo es tratar de hacer mas rentable lo que tenemos, cuando podríamos obtener más, compitiendo por mas parte del mercado.
- **Mercado:** Mantenemos el mismo mercado que en los años anteriores, es decir la clase media y baja de la ciudad de Cuenca.
- **Posicionamiento de marca (Top of Mind):** Esta relación indica fundamentalmente el resultado del trabajo publicitario que se ha realizada, en términos más sencillos, cuantas personas piensan en nuestra marca (Importadora Alfa & Omega), cuando desean adquirir un producto que nosotros ofrecemos. En realidad gran parte del mercado conoce el nombre y lo relaciona con electrodomésticos pero lamentablemente no estamos

considerados entre las primeras opciones de compra. Lo cual se podría mejorar realizando campañas publicitarias realzando la marca.

El estudio de mercado realizado fue realizado en un momento oportuno por cuanto nos indico que el trabajo publicitario que se venia realizando resultaba mas un gasto que una inversión ya el mercado se encuentra en un punto saturado de publicidad, donde la publicidad que se aplica no va a tener mayor trascendencia.

b) Capital Humano.

El recorte de personal realizado el año 2006 no tubo el existo esperado de reducir en un 35% los gastos de personal. Esta circunstancia se debió a que fue necesario la contratación de un vendedor mas por cuanto el auxilio que se estaba dando a este departamento por parte del Jefe de cartera que venia asiendo las veces de vendedor, tuvieron que culminar, para centrarse solo en la cartera. Además se hizo la contratación de una persona exclusiva para limpieza, ya que no existía la misma. Pero la causa principal por la que no hubo la reducción esperada fue el aumento realizado al costo/hora para las contrataciones por horas impuestas por el Gobierno. Las cuales tuvieron un incremento del 14%. Y considerando que nosotros contábamos con el 40 % de empleados en esta modalidad el aumento fue considerable.

c) Situación Política, Económica y Social.

Esta situación influyo directamente como lo hizo en el año 2006. Un nuevo régimen de carácter socialista y completamente anticapitalista. Influyo en los consumidores un rechazo. Empezando con ilusiones como la baja del IVA, de los intereses comerciales entre otros. Además como se explico en el área de capital humano, el Gobierno ordeno un aumento en los salarios. En resumen las políticas y la política de este año fueron totalmente contrarias para emprender cualquier proyecto o negocio.

2.- Análisis del Informe Financiero.

a) Balance de Situación

Los indicadores principales de este estado se encuentran en los parámetros establecidos y normales para el tipo de negocio. La solvencia y liquidez con que cuenta la compañía son excelentes. No hay un endeudamiento exagerado, ni recursos mal utilizados.

b) Estado de Pérdidas y Ganancias.

Con es de conocimiento de ustedes la compañía no ha podido encontrar el punto de equilibrio funcional desde su inicio de existencia. El negocio prácticamente

tiene su utilidad en rendimientos financieros de la cartera. En relación al año anterior que tuvo éxito el manejo de los ingresos y egresos. Este año lo que se a conseguido es mantener los mismos en términos porcentuales. mas no en términos numéricos. Por cuanto hubo una reducción en ventas, claro no tan pronunciada como la fue la del año 2006 en relación del 2005 (29%); Este año no alcanzo ni el 3% en relación al 2006, pero esta sigue a la baja. El Margen de Utilidad Neta se vio directamente afectada por 2 factores. El primero fue una disminución de los intereses ganados por ventas a crédito, ya que los mismo son directamente proporcionales a las ventas, y tienen un efecto retardado en pronunciarse; Entonces al tener ventas bajas el año 2006 el efecto de esta disminución de intereses ganados por ventas a crédito se dio en el año 2007, y advertimos que los mismo ocurrirá este año 2008. Lo segundo fue el pago de impuestos a la renta e IVA de una auditoria realizada por el SRI al año fiscal 2004, los mismo que se originaron primero de un error en el pago del IVA, y algo que no consideramos justo pero si legal, el pago de impuesto a la renta por gastos no justificados con un documento legal, por citar un ejemplo, el pago de un almuerzo en un local que no emite comprobantes de venta autorizados. En resumen no fue un año nada favorable por ningún sentido, pero lo que si hay que recalcar es que nos hemos mantenido a pesar de las situaciones.

3.- Análisis de Procedimientos

a) *Funcionales.*

- **Ventas:** Se apoyo al procedimiento de ventas, con la contratación de un vendedor mas, con lo cual se esperaban un aumento en las ventas. Lo cual fue un error ya que la reducción de las mismas no se debía a la falta de personal, sino a otros factores. Pero se logro la disminución de carga en cierta parte del personal que estaba sobrecargado con sus funciones.
- **Mercadeo:** Se aumento la publicidad, cambiando un poco el esquema de la misma, pero al igual que otras estrategias fueron vagas, al tener una contracción de mercado.
- **Financiero:** El proceso financiero se manejó de acuerdo al presupuesto establecido. Lo que llevo a tener el mismo gasto que el año anterior, pero no el mismo resultado por cuanto el ingreso que no es manejable ni se ajusta a ningún proceso interno disminuyo.
- **Recursos Humanos:** Se dieron ciertos problemas internos, que bajo procesos ordenados y legales se solucionaron. Con la separación de una persona de la nomina. Las molestias se vieron por algún tiempo pero cedieron gracias al buen trato, confianza y amistad que se tienen en la empresa.

b) *Legales.*

- **Tributarios:** Hemos procedido siempre con nuestra filosofía de honestidad y legalidad. Tal es así que superamos una auditoria Tributaria realizada por el mismo órgano regulador (SRI). Claro, debemos entender

que somos humanos y erramos, pero lo importante es reconocerlo, como lo hemos hecho al pagar el tributo y la multa que nos impusieron al pago del IVA perteneciente al 2004, más no compartimos que las leyes son justas, ya que las mismas tienen que ser parte de una realidad conjunta, que obligue a todos y no a unos cuantos.

- **Laborales:** Hemos manejado la misma política que los años anteriores, no hemos tenido ningún problema relacionado con el ámbito laboral. Lo que sí, en año 2008 se renovaron contratos y se buscara mejores negociaciones.
- **Societarios:** Los informes y pagos a la Superintendencia de compañías están al día.
- **Otros Impuestos:** Hemos cancelado los impuestos municipales como son los Impuestos sobre Activos, Patentes y Seguridad Ciudadana. Los pagos contribuciones a las cámaras que pertenecemos están al día, así como también el pago al Cuerpo de Bomberos.

4.- Resultados.

Todo negocio tiene un curvatura similar al pasar del tiempo, existen periodos de rendimientos altos y periodos de bajos rendimientos; No podemos esperar que todos los años aumenten nuestras ganancias, pero sí debemos trabajar para que las mismas se mantengan. Los factores que interfieran en los resultados son más externos que internos, se puede ser 100% eficientes, pero esto no influye en ser eficaces. Lo que nos sucede es que no podemos manejar ciertas situaciones, podemos tomar acciones, pero los cambios en el mercado suceden mucho más rápido que lo que uno puede prever.

Esto es todo en cuanto puedo informar acerca de la situación y logros de la compañía al 31 de diciembre del 2007.

Atentamente,


Sr. Jorge Luis Hermida Giler
Gerente General
Hermida y Bermeo Asociados Cia. Ltda.

j.l.l