

Cuenca, 15 de marzo de 2012

Economista.  
Jorge Muñoz Idrovo  
Presidente de Jorge Muñoz e Hijos Cía. Ltda.  
Ciudad.

De mis consideraciones:

Dando cumplimiento a lo que dispone la ley de compañías, así como también a las disposiciones emitidas por la junta general de socios de la compañía que acertadamente preside, pongo a su consideración el informe de gerencia sobre las actividades desarrolladas desde el 1 de enero al 31 de diciembre del año 2011.

### **1.-Recursos Humanos**

Durante el ejercicio económico, la compañía ha llevado a cabo sus actividades con el personal necesario para garantizar una adecuada y eficiente atención a sus clientes. Sus funciones se encuentran repartidas entre las actividades de dirección, administración y operación de la empresa. Al término del año, nuestra nómina mantuvo al siguiente personal:

Eco. Javier Muñoz Vásquez	Gerente General
CPA. Diego Montero Piedra	Contador General
Ing. Margarita Calle Larriva	Sistemas y Crédito
Sra. Bertha León Idrovo	Cobranzas
Sra. Cecilia León Idrovo	Auxiliar de Servicios
Sra. Sandra Suárez Lincango	Ventas
Srta. Diana Suarez Lincango	Ventas
Sr. Santiago Encalada Rodríguez	Auxiliar de Servicios

Todos ellos contratados por la empresa de forma directa y con el carácter de permanentes, quienes han desempeñado sus funciones de forma eficiente en cada una de las labores a ellos encomendadas, fieles a las disposiciones y exigencias emanadas por la administración de la compañía.

### **2.-Recursos Materiales**

2.1. Infraestructura.- La empresa ha llevando a cabo sus actividades comerciales y administrativas en el local ubicado en la Ciudadela Tomebamba, calle El expreso 1-73 y Zurriago. El inmueble es arrendado por la empresa y presta las condiciones de funcionalidad y comodidad para la atención a nuestros clientes.

---

2.2 Mobiliarios y Equipos.- La empresa cuenta con el mobiliario y los equipos necesarios que nos permiten brindar una atención oportuna y ágil, buscando siempre que el servicio prestado satisfaga todas las expectativas de nuestros clientes, siendo la atención personalizada el mejor referente de nuestra empresa.

2.3 Mercaderías.- Por las características propias del negocio, la empresa mantiene un promedio de inversión en inventarios de alrededor de \$69.000 en sus diversas líneas, entre las que sobresalen los televisores LCD, plasmas, LED, teléfonos celulares, computadores portátiles, accesorios para vehículos e instrumentos musicales; lo que nos ha permitido tener un stock adecuado de artículos para atender las necesidades del departamento de ventas.

Durante el ejercicio económico del 2011, se realizaron compras netas por un monto de \$160.543,37; valor superior en relación al ejercicio anterior, debido a que se rediseñaron sus espacios de exhibición de productos y también, a una acertada inversión en publicidad. La compañía sigue manejado de forma acertada los niveles de inventarios, haciendo adquisiciones de lo necesario para cubrir las necesidades de ventas y de oferta de productos de calidad y de última tecnología en el mercado.

Nuestros principales proveedores han seguido siendo entre otros: Mercantil Dismayor S.A., Marcimex S.A., Tecnomega C.A., Nacional Sales Cía. Ltda., Comercializadora JCEV Cía. Ltda., entre otros más, con los cuales seguimos manteniendo excelentes relaciones comerciales y de negocios para bien de la empresa y el de sus clientes.

### **3.-Recursos Financieros.**

El capital societario de la compañía se mantiene en \$ 400,00 siendo el mismo de su constitución al inicio de sus actividades. Sin embargo de lo cual, cuando las necesidades así lo han ameritado, se ha podido contar con el respaldo financiero del socio principal de la compañía, el Ec. Jorge Muñoz Idrovo, el mismo que con sus aportes ha solventado las necesidades de recursos de la compañía, sobre todo para ofrecer artículos de primera calidad y de última tecnología disponibles en el mercado. Estos aportes al cierre del ejercicio sumaron \$166.507,96 que se encuentran registrados como préstamos de socios y aportes a futuras capitalizaciones.

### **4.-Posicionamiento del mercado.**

Durante el ejercicio económico del 2011, la compañía ha seguido emprendiendo en diversas estrategias comerciales a fin de mantener su posición en el mercado de este tipo de bienes y buscando atraer a nuevos y potenciales clientes.

Para ello, se ha reforzado la política publicitaria a través de los medios y mediante el auspicio a diversas actividades socioculturales, con el objetivo

---

de hacer presencia con el nombre de la compañía en los lugares en donde se concentra gran cantidad de personas.

También al igual que en años anteriores, hemos seguido distribuyendo material publicitario en ciertas épocas del año con el propósito de promocionar nuestros artículos en diversos sectores de la ciudad.

#### **5.-Resultados Obtenidos.**

Adjunto al presente informe, pongo a su consideración el balance general y el estado de resultados de la compañía, por el período antes referido. Los resultados muestran un incremento del 34,42% en las ventas \$61.495,11 en relación al año anterior, producto de la incursión de la compañía en la comercialización de nuevas líneas de productos. Adicional a esto, las políticas implementadas nos han permitido mantener los niveles de ventas en las otras líneas que comercializa la empresa, sin embargo, la competencia en este ramo sigue siendo muy fuerte, por lo que se hacen esfuerzos para seguir llevando a cabo políticas de comercialización que permitan por un lado ofrecer facilidades a los clientes y por otro lado, seguridad en el cobro de la cartera a la compañía.

La administración de forma más eficiente de los recursos nos ha permitido incursionar en otras líneas de productos manteniendo la misma carga operativa. Por lo que el resultado obteniendo es una utilidad antes de participaciones e impuestos de \$7.269,16 levemente superior a la obtenida en el año 2010 que fue de \$4.954,23

El rubro otros ingresos operacionales se incremento ligeramente en relación al año 2010, pasando de \$8.641,95 a \$12.755,38 esto debido principalmente a que se han mantenido las restricciones implementadas en el crédito a los clientes. Si bien esta medida afecto la generación de ingresos, por otro lado a permitido elevar la calidad de la cartera de clientes de la compañía.

De igual forma el rubro otros ingresos no operacionales mostro una disminución de \$620,95 en el 2010 a \$185,36 para este año, entre las razones a considerar están la supresión de ciertos servicios de mantenimiento e instalación de equipos que la empresa ofrecía a sus clientes.

La utilidad neta de la compañía alcanzada en el período fue de \$7.269,16 debiéndose descotar de ella en primer lugar la participación de los trabajadores por \$1.090,37; luego el impuesto a la renta mínimo determinado para el ejercicio por \$2.296,69 y el 5% destinado a la reserva legal por \$194,10 dólares. Realizadas las deducciones de ley respectivas, la utilidad líquida a libre disposición de los socios de la compañía queda en \$3.687,99

---

## **6.-Conclusiones y recomendaciones.**

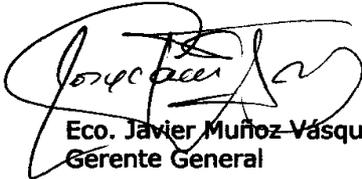
Las acciones emprendidas por la administración de la compañía durante el ejercicio económico del 2011, nos han permitido mantener la imagen y presencia de la compañía dentro del difícil y competitivo mercado de electrodomésticos y bienes para el hogar y otros ambientes.

Si bien las ventas en relación con años anteriores han experimentando una cierta recuperación, no es menos cierto que las acciones y políticas implementadas por la administración deberán de evaluarse constantemente a fin de mejor los niveles alcanzados. La incursión de la compañía en nuevas líneas de comercialización pueden significar nuevas y permanentes fuentes de ingresos por lo que la administración de la empresa esta permanentemente analizando la posibilidad de nuevas líneas de negocios que beneficien tanto a la empresa así como también a sus inversionistas, empleados y clientes en general.

La administración de la compañía esta monitoreando constantemente el desarrollo del sector a fin de poder implementar las acciones necesarias que garanticen la permanencia de la empresa en el mercado para satisfacción de sus clientes y para cumplir con los propósitos para las cuales se constituyó la misma.

Por la acogida favorable a la presente me anticipo en agradecerle,

Atentamente:



Eco. Javier Muñoz Vázquez  
Gerente General

---