

Cuenca, 10 de marzo de 2007

Economista.
Jorge Muñoz Idrovo
Presidente de Jorge Muñoz e Hijos Cia 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 2007.

1.-Recursos Humanos

Al iniciar el ejercicio económico, la compañía contó con un equipo de trabajo de doce personas, repartidas entre las actividades de dirección y operación de la empresa. Sin embargo de lo cual, las condiciones del negocio han hecho que debamos prescindir de personal para mantener los niveles de rentabilidad de la compañía. No obstante, se ha podido mantener la atención con la misma eficiencia y cordialidad que nos ha caracterizado para con nuestros clientes.

Al término del año, nuestra nómina mantuvo al siguiente personal:

Eco. Javier Muñoz Vásquez	Gerente General
Sra. Mercedes Vásquez Méndez	Jefe de Crédito
CPA. Diego Montero Piedra	Contador General
Ing. Margarita Calle Larriva	Sistemas y Ventas
Sra. Bertha León Idrovo	Cobranzas
Sra. Sandra Suárez Lincango	Ventas
Srta. Diana Suarez Lincango	Ventas
Sr. Efrén Muñoz Vásquez	Ventas
Sr. Christian Reyes Moreno	Bodeguero y Conserjería

Todos ellos contratados por la empresa de forma directa, sin intermediación laboral y con el carácter de permanente, quienes han desarrollado sus funciones de una manera 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

30 ABR 2008



2.1. Infraestructura.- La Compañía ha desarrollado sus actividades comerciales y administrativas durante el ejercicio económico del 2007 en el local ubicado en la Ciudadela Tomebamba, calle El expreso 1-73 y Zurriago. Este local es el principal de la empresa y es de propiedad del Ec. Jorge Muñoz Idrovo.

2.2 Mobiliarios y Equipos.- La empresa cuenta con el mobiliario y los equipos necesarios que permiten atender con oportunidad y comodidad a sus clientes, así como también las actividades propias del negocio.

2.3 Mercaderías.- Por las características propias del negocio, la empresa ha debido incrementar su promedio de inversión en inventarios sobre todo en nuevas líneas como teléfonos celulares y computadores portátiles, por lo que el mismo promedió los \$50.000 a \$65.000 durante el año, lo que nos ha permitido tener un stock adecuado de artículos para atender las necesidades del departamento de ventas y no perder oportunidades de realizar negocios.

Durante el ejercicio económico del 2007, se realizaron compras netas por un monto de \$133.312,37; valor que disminuyó en relación al ejercicio anterior, debido a que se ha manejado de manera más acertada los inventarios de la compañía, haciéndose adquisiciones tan solo de lo necesario para cubrir las necesidades de ventas. Todo esto sin detrimento de ofrecer a nuestros clientes 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., 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 ameritaban, 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 mantener en inventarios artículos de primera calidad y de última tecnología existentes en el mercado. Estos aportes al cierre del ejercicio sumaron \$179.573,15 que se encuentran registrados como aportes a futuras capitalizaciones de los socios.

4.-Posicionamiento del mercado.

Durante el ejercicio económico del 2007, la compañía emprendió varias estrategias comerciales a fin de mantener su posición en el mercado de este tipo de bienes y atraer a nuevos y potenciales clientes.



30/08/2007

Se cambió la política publicitaria con el objetivo de llegar a los clientes de diversos estratos sociales por medio del auspicio publicitario directo para la realización de diversas actividades a lo largo de todo el año. También al igual que en años anteriores, se distribuyó publicidad en sectores específicos de la ciudad mediante la utilización de dípticos en donde se promocionan todos nuestros productos.

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 una disminución del 19,60% de las ventas \$41.289,74 en relación al año anterior, lo que demuestra que la competencia en este ramo sigue siendo intensa, por lo que deberán redefinirse las políticas de comercialización de la compañía a fin de poder recuperar e incrementar los niveles de ventas hasta ahora alcanzados.

Por otra parte, deberán analizarse los gastos operacionales de la empresa, los mismos que si bien se los ha disminuido en relación al año anterior, aún siguen representando una fuerte carga para la empresa, por lo que a nivel de resultados operacionales, la empresa muestra un resultado negativo de \$-2.995,72.

Los ingresos no operacionales que ha obtenido la compañía por servicios de instalación y mantenimiento de equipos vendidos, por siniestros cubiertos por la compañía de seguros a nuestros activos y sobre todo por la reventa de productos obtenidos de recuperación de cartera, de productos con ciertas fallas menores pero que en general se encuentran en buen estado, nos han permitido cubrir ese resultado negativo, por lo que la utilidad neta del ejercicio es de \$3.849,79

De esta utilidad neta habrá de deducirse el 15% de participación de los trabajadores por \$577,47; el 25% de impuesto a la renta por \$818,08 y el 5% de reservas legales por \$122,71 por lo que la utilidad líquida a distribuirse entre los socios de la compañía queda en \$2.331,53

6.-Conclusiones y recomendaciones.

Las acciones emprendidas por la administración de la compañía durante el ejercicio económico del 2007, nos han permitido consolidar la imagen y presencia de la compañía dentro del difícil y competitivo mercado de bienes para el hogar y la oficina. Si bien las ventas en relación con años anteriores siguen experimentando una tendencia decreciente, esperamos que las nuevas políticas publicitarias y de comercialización que la compañía está desarrollando den los resultados deseados y que estos se puedan ver reflejados en cifras cada vez más alentadores para beneficio de todos los que hacemos ésta empresa.

10/10/08



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

Aterramente

Eduardo Javier Muñoz Vásquez
Gerente General

ABR 2008
