

INFORME DE ACTIVIDADES AÑO 2010

El año 2010 ha sido un año muy difícil y complicado para la empresa, bajaron en un 20% las ventas en todas las sucursales que mantiene la empresa en todo el país; debido a la desleal competencia de los demás distribuidores, a la inflación y el desempleo existente en el país, además del cambio constante de las políticas comerciales de Porta. A pesar de todo esto la empresa a redoblado esfuerzos para seguir con la recuperación de cartera que se inicio en el año anterior , se ha tratado de mejorar en algo los precios cayendo en el subsidio de ciertos costos para subdistribución y venta de teléfonos, pines de cargas, tarjetas prepagos, etc.

En el año 2010 la empresa ha sido presa del mal que azota a todo el país que es la delincuencia, en dos de nuestras sucursales (Esmeraldas y Santo Domingo), nos han asaltado llevándose dinero en efectivo, celulares, tarjetas cuyo monto asciende a USD \$ 12.000,00, lo cual nos dejó sin liquidez que hasta ahora no podemos superar ya que el negocio con los proveedores es cash (pagos de contado).

Como es de conocimiento el anticipo de Impuesto a la Renta que se debía pagar en los meses de Julio y Septiembre del año 2010 no se lo ha realizado por ser un valor exageradamente alto, para lo cual con el señor contador y un abogado externo se ha presentado las apelaciones respectivas a los actos de la Administración Tributaria para ver si se deja sin efecto tal anticipo o a su vez solo se cancela por la parte correspondiente a las comisiones como se expresa en la ley y en una consulta realizada a Director General del SRI.

Por lo expuesto anteriormente me he visto en la obligación de solicitar créditos a las instituciones financieras para poder seguir operando hasta poder recuperar lo sustraído y por ende seguir creciendo como tenía previsto hacerlo.

A pesar de los múltiples problemas que ha pasado la empresa considero que lo mas oportuno para la organización es estos momentos es sumar, no dividir y que cada una de las personas que conforma la empresa en estos momentos hagan lo que muchas empresas están haciendo inyectar capital fresco que sin generar costos altos para la empresa pueden ayudar a mantener el flujo de caja para operar normalmente, además que se debería incursionar en otro tipo de negocios para que la empresa tenga varias alternativas y así no nos veamos en la penosa decisión de cerrar el negocio ya que no es rentable en vista que no genera muchos ingresos.

Atentamente,



Ing. Paulo Muñoz Delgado.

GERENTE GENERAL IMPORTADORA ELECTROCENTRO S.A.

