

INFORME DE
GERENCIA
ELECTROFACIL
CIA LTDA

ELECTROFACIL CIA LTDA. INFORME DE GERENCIA

Señores socios:

En la ciudad de Ambato, a los dieciséis días del mes de marzo del 2012, a las 17h00, en el domicilio de la Compañía, ubicado en la Avda. Los Chasquis s/n y Julio Jaramillo, encontrándose presente los señores socios Don Carlos Antonio Mayorga, señor Alfredo Patricio Mayorga Vega, señor Carlos Pavel Mayorga Vega, que conforman el ciento por ciento de participación de los socios de la sociedad, bajo la presidencia del señor Carlos Antonio Mayorga, actúa como secretario el señor Mayorga Vega Alfredo Patricio, Gerente General de la Sociedad.

El Presidente de la Compañía manifiesta que ha convocado a la presente Junta para tratar el siguiente orden del día:

- **LECTURA DEL INFORME DE GERENCIA CORRESPONDIENTE AL EJERCICIO ECONOMICO 2011.**

Punto uno:

En cumplimiento con lo dispuesto en la Ley y Estatutos de la Compañía, presento para vuestro conocimiento el Informe de Gerencia correspondiente al ejercicio económico del año 2011.

- Para el desarrollo de mis actividades se prestaron las facilidades y se proporcionó toda la información que fue requerida para el análisis e informe sobre los Estados Financieros correspondientes al año 2011.
- Así mismo los registros contables se mantienen de conformidad a principios y normas relativas, los comprobantes que sustentan los registros contables también son llevados y archivados de forma adecuada.
- La información presentada en los Estados Financieros correspondientes al año 2011 presenta razonablemente la situación de la empresa y los registros contables se llevan de acuerdo con las Normas Ecuatorianas de Contabilidad y la Ley de Régimen Tributario Interno.
- Los procedimientos de control interno que se mantienen son adecuados.

El señor gerente general les informa a los socios que a partir de mayo del 2011 la compañía toma otro giro con respecto a la comercialización y distribución en las líneas de electrodomésticos, tecnología, muebles para el hogar, no solo ofertando al consumidor final si no impulsando las ventas al por mayor en todas estas líneas y a nivel Nacional.

Para mejorar la competitividad de la compañía ha sido necesario implementar estrategias de compra que básicamente consiste en realizar las adquisiciones de estricto contado y en cupos que han permitido que nuestros proveedores nos otorguen atractivos descuentos para poder ofertar precios competitivos y de esta manera entrar en el mercado local y nacional.

El señor Gerente de Electrofacil Cía. Ltda., les comenta a los señores socios el proceso para impulsar las ventas al por menor y mayor, en todas las marcas de electrodomésticos, de tecnología y de muebles para el hogar, que se han tenido que comprar de estricto contado e inclusive prepago a ciertos proveedores, para cumplir con estos pagos ha sido necesario inyectar liquidez, y gracias a uno de nuestros socios el señor Carlos Antonio Mayorga que nos ha proporcionado un crédito, en calidad de préstamo socios un valor seiscientos treinta y nueve mil trescientos ochenta y seis con veinte y cuatro centavos de dólares americanos (\$ 639.386.24), valor que hasta el momento no hemos podido realizar abonos peor aun su cancelación total.

El señor gerente manifiesta a los asistentes que para mejorar la eficiencia en todos los procesos generados por el impulso en las ventas ha sido necesario incrementar el personal en varios departamentos.

El señor gerente manifiesta que para el año 2012 las proyecciones de venta van a ser las optimas por cuanto tenemos un convenio para la distribución directa de la marca JVC para todo el país , y que, para dicha distribución y comercialización, ya se han dado los pasos para realizar las primeras compras en Noviembre y diciembre del año 2011; para ser los únicos mayorista en el territorio ecuatoriano hemos tenido que cumplir ciertas condiciones, así como las emisiones de avales por montos de quinientos mil dólares americanos en cinco avales cada uno de cien mil dólares americanos, y que está proyectado para el 2012 entregar avales por un monto de un millón doscientos veinte y seis mil setecientos dos con cuarenta centavos de dólares americanos, también estos documentos se obtuvieron gracias al respaldo económico del nuestro socio el señor Carlos Mayorga, quien entrego una póliza a largo plazo en garantía.

Con la expectativa de distribución de la marca JVC a nivel país, esperamos cumplir con las obligaciones adquiridas con uno de los socios el señor Carlos Mayorga y cancelar el préstamo, para en adelante trabajar con capital propio y préstamo de instituciones Financieras.

Punto dos

En consecuencia el balance de situación que arroja en el año 2011 es el siguiente:

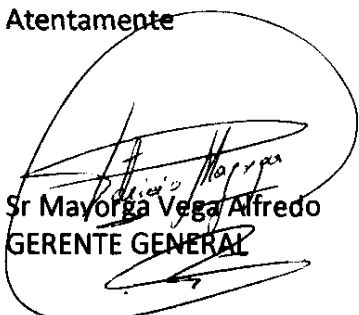
- La cuenta caja-bancos saldo positivo en cinco cifras altas, por la recuperación de cartera y ventas al consumidor final al contado.
- La cuenta clientes arroja un valor de 1.567812.07, por cuanto las ventas al por mayor en el mes de diciembre cumplieron las expectativas planteadas.

- La cuenta crédito tributario IVA tenemos un valor alto por 316.866.78, por que no se han compensados con las ventas en su totalidad.
- En el balance de situación tenemos un inventario por \$ 1.809.890.95 por el stock adquirido en diciembre de la marca JVC, y la marca LG.
- Con relación a la cuenta proveedores no relacionados Locales por \$ 2.864.343.57, está en relación a las adquisiciones en volumen, en los meses de septiembre hasta diciembre del 2011.
- La cuenta préstamo socios está conformado por crédito del socio Carlos Mayorga por un valor de cuarenta y cuatro mil dólares y por la Importadora Mayorga SCC donde el señor Carlos Mayorga es el socio mayoritario por el valor de seiscientos treinta y nueve mil trescientos ochenta y seis con veinte y cuatro centavos de dólares americanos arrojando un total de préstamo socios de \$683.386.24.
- En el balance tenemos la cuenta IVA por pagar próximo mes por 127.00.44, esto es por las ventas a crédito.
- Las ventas alcanzaron un valor de \$ 2.520.336.33 superando tres veces más a los montos de los ejercicios anteriores siendo esto la consecuencia de un proceso agresivo en sus operaciones ya que la compañía toma la decisión de distribuir al por mayor gracias a la experiencia y conocimiento del mercado adquirido por los señores socios en las empresas relacionadas.
- La utilidad del Ejercicio es satisfactoria, considerando que se trata del primer año de implementada esta modalidad de ventas al por mayor, utilidad que se destinara en el ciento por ciento al incremento del capital social de la Compañía.

Para el año 2012, tenemos las siguientes proyecciones: Captar el mercado de las empresas de comercialización de electrodomésticos del país con la Marca JVC en todas sus líneas, para cumplir esta meta tenemos planificado montar nuestra propia ensambladora, de esta manera obtener un producto de la misma calidad que el importado con costos de producción más bajos, consecuentemente mejorar el precio del producto para la oferta, con la finalidad de satisfacer las necesidades de nuestros clientes locales, nacionales y así alcanzar las metas planteadas en las ventas.

Dejo constancia de mi agradecimiento a los señores socios de la compañía ELECTROFACIL CIA LTDA.; expreso los mejores deseos de éxito en la gestión a desarrollar durante los años siguientes.

Atentamente


Sr Mayorga Vega Alfredo
GERENTE GENERAL