60316

INFORME DEL GERENTE GENERAL A JUNTA GENERAL DE SOCIOS DE DICAUTO CIA. LTDA. CORRESPONDIENTE AL PERIODO ECONOMICO QUE CULMINO EN DICIEMBRE 31 DEL 2010

Pongo en consideración de la Junta General de Socios de DICAUTO CIA. LTDA., el informe financiero correspondiente al período económico que culminó el 31 de Diciembre del 2010, período en el cual me he desempeñado como Gerente de la Compañía.

El presente informe está considerando los siguientes aspectos:

1.1 CUMPLIMIENTO DE OBJETIVOS PREVISTOS.

En Junio del 2010, los socios de la Compañía Limitada Distribuidora Comercial Automotriz – DICAUTO, me encargaron la administración de la Empresa con el fin de arrancar las operaciones, estableciendo un primer punto de venta ubicado en la Av. 6 de Diciembre No. 638 y De los Pinos.

La Compañía se fundó con la finalidad de distribuir al por mayor y menor, autopartes multimarca, de todas las líneas posibles, con el objetivo de ofrecer una alternativa al mercado automotriz de Quito y sus alrededores, ofreciendo precios justos y sobretodo, diferenciándose del resto de negocios del ramo, mediante un servicio de calidad en todos los aspectos.

La oferta de valor principal de DICAUTO recae en la variedad de sus productos y en la calidad de atención al cliente, basado en precios cómodos, entrega rápida y productos de calidad.

Si bien los resultados del año fiscal 2010 no son positivos, para haber tenido a penas 7 meses de operaciones, creemos que la pérdida generada en menor a lo esperado, pues se han mantenido un alto grado de control en el gasto y se ha procurado un crecimiento en las ventas sostenido.

El arranque del 2011 ha sido muy positivo, y esto nos permite ver el futuro de DICAUTO muy prometedor, pues vamos creciendo con bases sólidas y en poco tiempo ya vamos a superar nuestro punto de equilibrio operativo con lo cual empezaremos ya a recuperar la pérdida, antes de haber cumplido los primeros 12 meses de funcionamiento.

SUPERINTENDENCIA DE COMPAÑÍAS
11 AGO. 2011
OPERADOR 2
QUITO

1.2 CUMPLIMIENTO DE LAS DISPOSICIONES DE JUNTA GENERAL DE SOCIOS Y DEL DIRECTORIO.

A todas las disposiciones dadas tanto por el Directorio como por la Junta General de Socios de la Compañía, se han dado cabal cumplimiento. En cuanto a este punto, no tengo nada más que informar.

1.3 INFORMACION SOBRE HECHOS EXTRAORDINARIOS EN EL AMBITO ADMINISTRATIVO – COMERCIAL, LABORAL Y LEGAL.

1.3.1 ADMINISTRATIVO – COMERCIAL.

El hecho de que DICAUTO haya recién comenzado operaciones durante el 2010, hace que hayamos tenido muchos cambios y adecuaciones en términos administrativos, pues hemos venido de una estructura básica conformada por un vendedor, una asistente administrativa, un bodeguero y la Gerente, a una Empresa con 3 vendedores, un bodeguero, un chofer, una asistente administrativa y la Gerente.

Las funciones y tareas han ido cambiando mucho, por lo que nos hemos visto en la necesidad de irnos acoplando al crecimiento de la operación, de tal manera que no perjudiquemos el nivel de servicio y el control en los principales activos de la compañía, como son el inventario, las cuentas por cobrar, el vehículo de repartos y el know how precedente.

Si bien la operación del Punto de Venta ubicado en la 6 de Diciembre y los Pinos, comenzó semanas antes de conseguir la aprobación legal de la compañía, desde el arranque oficial de DICAUTO, tuvimos que hacer inversiones importantes en decoración y adecuación del local, hasta dejarlo en óptimas condiciones para el bodegaje de mercadería, funcionamiento de oficinas y atención al cliente.

En el ámbito comercial, se hizo trabajo de "barrido de mercado", haciendo conocer la apertura de DICAUTO, su oferta de valor y sus productos, mediante varias promociones. Para esto se focalizó la inversión en volantes, tarjetas de presentación, camisetas, gorras, que mediante un trabajo puerta a puerta por parte de los vendedores, nos sirvieron para que el mercado del norte y sur de Quito nos vayan conociendo y apreciando. Adicionalmente se

organizó un evento particular de promoción en el último trimestre del año, mediante la contratación de impulsadoras, inflables, banners, volantes, etc. Esto nos ayudó a dar un salto importante en las ventas y a fortalecer el ingreso de la marca en el mercado.

Por otro lado, como estrategias comerciales adicionales, se hizo acercamientos particulares, con visitas de la Gerente y los Vendedores, a clientes potenciales de Talleres, Aseguradoras y Almacenes del sector. De este trabajo tenemos ya algunos convenios establecidos formal e informalmente, que nos proveen de una venta sostenida mensual suficiente para cubrir nuestro punto de equilibrio operativo.

Para el 2011, la estrategia comercial se va a enfocar principalmente:

1.- Seguir reafirmando la marca DICAUTO en la mente de nuestros clientes y de los consumidores finales
2.- Abrir más convenios comerciales con clientes grandes y medianos
3.- Acceder a los sistemas de compras computarizados de las aseguradoras más grandes del País.
4.- Firmar acuerdos de compras con Talleres bien organizados
5.- Aumentar la promoción y visualización del Punto de Venta, para duplicar las ventas de Almacén.

1.3.2 LABORAL.

Al finalizar el 2010, la Distribuidora terminó con una nómina de 6 empleados. Esta nómina debe aumentar en el 2011, contratando 2 vendedores adicionales, un bodeguero, una asistente administrativa y una asistente contable. Esta estructura es la que sustenta la operación proyectada para este año y para el siguiente.

Es importante resaltar que siguiendo las disposiciones del Directorio, la contratación de todo el personal se ha realizado según la normativa legal laboral vigente, con lo cual, no tenemos ningún comentario adicional en este punto.

1.3.3 LEGAL.

En la parte legal lo más importante por destacar, es que se legalizó la operación de DICAUTO el 1 de Junio del 2010 con la aprobación y registro de los estatutos de la Compañía. Adicionalmente, se suscribió el registro tributario en el SRI, obteniendo el RUC #

1792254450001 con fecha 11 de Junio del 2010. A partir de esta fecha comenzaron oficialmente las ventas de la Compañía.

1.4 ANÁLISIS DE LA SITUACIÓN FINANCIERA DE LA COMPAÑÍA.

A continuación expondré la situación financiera de la compañía al finalizar el período fiscal 2010.

1.4.1 BALANCE GENERAL

A continuación, una breve explicación de las principales cifras que presenta el Balance General al 31 de Diciembre de 2010, y a su vez haré una breve explicación de las partidas que ameriten ser analizadas:

a) Como se puede ver en el Balance General, el Activo Total de la Empresa llegó a $171.250 dólares. Las principales cuentas son:

ACTIVOS

- *Caja – Bancos: Al finalizar el año, quedaron disponibles un valor cercano a los $30.000, fondos que están siendo utilizados en este año, para pagar deudas con proveedores y la compra de más mercadería para fortaleces nuestra oferta.*
- *En la cartera de clientes tenemos $36.000 dólares, de los cuales más del 90% pertenecen a cartera corriente y del resto estamos haciendo labor de cobranza para evitar atrasos importantes de nuestros clientes.*
- *En inventarios tenemos cerca de $63.000 dólares, compuesto exclusivamente por mercadería de buena rotación.*
- *El principal Activo Fijo de la Compañía por el momento es el vehículo que es usado para los despachos y entregas puerta a puerta. Este activo fue adquirido directamente de la casa representante de la marca "Changhe" en el Ecuador, mediante un crédito directo blando, con condiciones especiales, gracias a una negociación de los Socios. Los otros bienes de la Empresa están representados en muebles y enseres adquiridos para la decoración del local y funcionamiento de las oficinas.*
- *Finalmente otra cuenta importante de destacar, es la de Anticipos a proveedores, que llega a un valor de casi $16.000. Esta cuenta debe ir bajando en este nuevo período fiscal, pues deben entregarnos facturas y respaldos del*

Gasto o de los Activos respectivos. Estos anticipos se dieron principalmente para el arranque y constitución de la Compañía.

PASIVOS

- *El Pasivo comienza con la deuda hacia nuestros proveedores aliados, llegando a un valor de cerca de los $67.000 dólares.*
- *El otro valor importante es la deuda que tenemos con nuestros Socios, quienes han puesto dinero adicional a sus aportes patrimoniales, con la finalidad de apoyar el arranque y afianzamiento de la operación. Este dinero se espera liquidar desde este nuevo año, mediante devolución progresiva a los socios.*

PATRIMONIO

- *Los aportes de los socios permanecen igual que al arranque de la Compañía, en $3.000 para cada uno.*
- *La pérdida registrada en este año, disminuye el patrimonio en $17.000 dólares. Esta pérdida se amortizará según la normativa societaria y tributaria vigente, en los próximos períodos fiscales.*

DICAUTO CIA. LTDA.

BALANCE GENERAL

Al 31 de Diciembre de 2010

	Descripción	2.010,00	Variación
	ACTIVOS		
	Caja Bancos	29.548,09	29.548,09
	Cuentas por Cobrar – Clientes	36.404,73	36.404,73
(-)	Provisión Cuentas Incobrables	-	-
	Otras Cuentas por Cobrar	11.576,68	11.576,68
	Inventario de Productos Terminados	62.558,39	62.558,39
	Otros Activos Corrientes	-	-
	Activos Fijos	16.694,36	16.694,36
(-)	Depreciación Acumulada	(1.438,54)	(1.438,54)
	Otros Activos Largo Plazo	15.905,37	15.905,37
	TOTAL ACTIVOS	**171.249,08**	**171.249,08**
	PASIVOS		
	Proveedores Locales	66.999,25	66.999,25
	Obligaciones con la Administración Tributaria	1.499,77	1.499,77
	Obligaciones Impuesto Renta por pagar ejercicio	-	-
	Obligaciones con empleados	1.135,54	1.135,54
	Otras Cuentas por Pagar	580,16	580,16
	TOTAL PASIVOS CORRIENTES	**70.214,72**	**70.214,72**
	Pasivos de Largo Plazo	115.052,14	115.052,14
	TOTAL PASIVOS	**185.266,86**	**185.266,86**
	PATRIMONIO		
	Capital Social	3.000,00	3.000,00
	Reserva Legal	-	-
	Utilidad del Ejercicio / (Pérdida del Ejercicio)	(17.017,78)	(17.017,78)
	TOTAL PATRIMONIO	**(14.017,78)**	**(14.017,78)**
	TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	**171.249,08**	**171.249,08**

1.4.2 ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS

Lile S.A.

ESTADO DE RESULTADOS

De Enero 1 al 31 de Diciembre de 2010

Descripción	2.010,00	Variación
INGRESOS		
Ingresos Operacionales	75.806,69	75.806,69
Costo de Ventas	(56.283,66)	(56.283,66)
Margen Bruto	**19.523,03**	**19.523,03**
GASTOS		
Gastos de Personal	12.835,95	12.835,95
Gastos Operativos	22.136,97	22.136,97
Gastos no Operativos	1.601,91	1.601,91
Total Gastos Operativos	**36.574,83**	**36.574,83**
Otros Ingresos	34,02	34,02
Utilidad Operativa	**(17.017,78)**	**(17.017,78)**
Gastos Financieros	-	-
Utilidad antes de Impuestos y Part. Tr.	**(17.017,78)**	**(17.017,78)**
Provisión para Impuestos y Part. Trab	-	-
Resultado Neto del Ejercicio	**(17.017,78)**	**(17.017,78)**

En el estado de Pérdidas y Ganancias, podemos resaltar las siguientes cifras:

a) Las ventas durante el 2010 llegaron a casi $76.000 dólares, con un costo de ventas de $56.000 dólares. Lo cual representa un margen bruto de un 26%, valor que se enmarca dentro de la proyección de los socios.

b) Por otro lado, los gastos totales ascendieron a $36.000 dólares, provocando así la pérdida al final del ejercicio. Dentro de este rubro el más importante es el Gasto en la operación de la Compañía, enfocado principalmente en el arranque de operaciones, inversión en mercadeo y publicidad, herramientas y demás recursos

indispensables para cumplir con la estrategia comercial marcada por los Socios.

1.4.3 PROPUESTA SOBRELA PERDIDA REGISTRADA

Del estado de resultados, podemos observar el valor de $17.017,78 en negativo, como resultado neto del ejercicio. La Gerencia de la compañía propone lo siguiente:

- ***Amortización de pérdida contable.***
  El valor registrado como pérdida contable del año de arranque de la Compañía, se propone que sea amortizado en no menos de 5 años, empezando por el 2011, enviando cada año el valor de $ 3.403,56 al gasto corriente de cada período. Esto se ajusta a la normativa societaria y tributaria vigente y es perfectamente aplicable a DICAUTO.

Hasta aquí el informe sobre la situación financiera de la compañía, aprovecho la oportunidad para expresar mi agradecimiento a los señores socios de la compañía por la colaboración recibida durante el ejercicio económico terminado al 31 de Diciembre de 2010 en la ejecución de mis labores así como también a todo el personal de la compañía que brindó su colaboración oportuna y desinteresada, lo que permitió alcanzar los objetivos planteados para el año en mención.

1.5 RECOMENDACIONES A LA JUNTA GENERAL DE SOCIOS SOBRE LAS POLÍTICAS Y ESTRATEGIAS PARA EL 2011

En base a las proyecciones que tenemos para el 2011, con los resultados reales de los primeros meses, podemos recomendar a la Junta que todas las estrategias comerciales y empresariales para este nuevo año, sean en busca del crecimiento de nuestro mercado, en especial de clientes potenciales medianos y grandes. El enfoque en la distribución al por mayor, aunque sea disminuyendo en algo el margen bruto de contribución, para poder ofrecer precios más competitivos, debe ser la oportunidad para cubrir la pérdida del período que concluyó y además fortalecer la operación para los próximos 5 años.

Nuestra oferta de valor en el servicio al cliente, será nuevamente nuestra mayor fortaleza y factor de competitividad que permitan a DICAUTO ser una marca reconocida dentro del Sector Comercial Automotriz, a nivel local y nacional.

1.6 CUMPLIMIENTO DE NORMAS DE PROPIEDAD INTELECTUAL Y DERECHOS DE AUTOR

En conformidad con las normas aplicables, debo también indicar que la Compañía ha cumplido fiel y cabalmente con todas las obligaciones atinentes a propiedad intelectual y derechos de autor.

Atentamente,

Paulina Ortiz Villarreal
GERENTE
DICAUTO CIA. LTDA.

Quito, Abril 11 del 2011

SUPERINTENDENCIA DE COMPAÑÍAS
11 AGO. 2011
OPERADOR 2
QUITO