



PROVEEDORA Y DISTRIBUIDORA DE PRODUCTOS Cia. Ltda.
NO SER LOS MAS GRANDES, PERO SI LOS MEJORES

89208

Ibarra, 29 de Febrero de 2008

Señores Socios:

De conformidad con la Ley de Compañías y los Estatutos de la Compañía, cumplo en poner a consideración de ustedes el presente informe correspondiente al ejercicio económico 2007.

1.- CUMPLIMIENTO DE OBJETIVOS

1.1.- En el segundo semestre del año 2007, se llevó a cabo la principal aspiración que se vino especulando desde el año 2005 : La sustitución de empresas proveedoras de baja rentabilidad, por líneas de productos que sean exclusivas y con margen de beneficio superior al costo de distribución. El efecto de esta nueva orientación para la comercialización de productos, implica que cada cual tenga sus propios costos y márgenes de beneficio será analizado en el presente informe.

1.2.- En cuanto al segundo aumento del capital social que debió llevarse a cabo en el primer semestre del año 2007, se pospuso por cuanto el personal de contabilidad tuvo que dedicarse en forma exclusiva a atender trámites relacionados con el Servicio de Rentas Internas los cuales paso a describirles:

Preparar la información para recuperar los pagos en exceso al fisco en base al Artículo 123 de la Codificación del Código Tributario, por los años: 2003, 2004 y 2005, solicitud que fue presentada por el valor de USD 30.218,68 del cual nos reconocieron el valor de USD 25.619,49 incluido los intereses de conformidad al artículo 22 de la referida codificación, este valor se nos entregó con Nota de Crédito N° 71221 emitida el 9 de abril de 2007.



PROVEEDORA Y DISTRIBUIDORA DE PRODUCTOS Cia. Ltda.
NO SER LOS MAS GRANDES, PERO SI LOS MEJORES

Se preparó toda la documentación requerida por el Servicio de Rentas Internas, en conformidad con lo establecido en el Art. 67; 69; 103 numerales 3) y 5) del Código Tributario, Art. 66 de la Ley de Régimen Tributario Interno, con la cual se solicitó que autorice la utilización de la totalidad del Impuesto al Valor Agregado. Esta petición fue negada, argumentando que el sistema contable de la Compañía no permite diferenciar las compras con tarifa 0% y 12%. Esta negativa podrá ser apelada, analizando la conveniencia para la Compañía, una vez que el SRI concluya la auditoria que está realizando por el ejercicio económico del año 2005. Esta revisión para conocimiento de ustedes, inició el 25 de octubre de 2007 y se estima concluya en julio del año 2008.

2.- ANALISIS COMPARATIVO DE LA SITUACION FINANCIERA AL 31 DE DICIEMBRE DE LOS AÑOS: 2006 y 2007

2.1.- No fue fácil resolver el momento más oportuno para tomar la decisión de excluir las dos líneas de productos que no contribuían con un margen de beneficio que cubra los costos de distribución. Los dos proveedores que en un determinado momento significaban el cuarenta y uno por ciento del volumen de ventas, se les consideraba muy necesarios para cubrir los gastos de ventas; para resolver esta dubitación, fue necesario encontrar un consenso unánime para actuar.

2.2.- En el Estado de Situación al 31 de Diciembre de 2007 (Anexo 1), comparativamente con el correspondiente al 31 de diciembre del 2006, se destaca que el Activo Corriente es mayor en USD 257.776,47 y de este total el Disponible y el Exigible son positivos, en cambio el Realizable disminuye. Estos resultados se deben principalmente a un excelente desalojo de mercadería, con ventas y políticas acertadas y a la recuperación de cartera con la exigencia debida.

2.3.- Al elaborar el Flujo de Caja Mensual Proyectado para el Año 2008, basado principalmente en el Presupuesto de Ventas y más variables, concluimos que no será necesario acudir al crédito bancario en el primer semestre del año, las cifras nos demuestran que en los años anteriores, las líneas prescindidas, absorbían el capital de trabajo propio y había que recurrir al crédito para cumplir con las obligaciones con estos proveedores. En el Año 2008 se prevé un crédito por USD 150.000 en el mes de septiembre, para optar por los descuentos de temporada que sí son beneficiosos para la Compañía.



PROVEEDORA Y DISTRIBUIDORA DE PRODUCTOS Cia. Ltda.
NO SER LOS MAS GRANDES, PERO SI LOS MEJORES

2.4.- En el Ejercicio Económico 2008, es más probable que superemos las ventas con relación a las del 2007. La tendencia histórica nos demuestra que sobrepasaremos los siete millones de dólares y por ende las utilidades serán mejores procurando no excedernos en los gastos.

3.- OBJETIVOS PARA EL AÑO 2008

3.1.- En el Ejercicio Económico 2008, se consolidará el plan de sustitución de líneas de productos que no cubren sus propios costos de distribución, para lo cual se determinará individualmente el volumen de ventas necesarias y se analizará la colaboración por parte del proveedor que aspire a crecer a corto plazo.

3.2.- Se dará inicio a la investigación de productos que sean factibles y convengan importar; así como también, estudiar la conveniencia de maquilar o fraccionar, para disminuir la intermediación que encarece a ciertos productos.

3.3.- Es impostergable mejorar el sistema de control e identificación de inventarios de mercaderías, así como también un correcto control de activos fijos depreciables.

3.4.- En el Año 2008 se dispondrá del Manual de Políticas y Procedimientos Financieros, con el cual lograremos unificar procedimientos y normar políticas a fin de que el personal ejecutivo y mandos medios nos sujetemos a trabajar de acuerdo a lo establecido.

4.- RECONOCIMIENTO

Concluido el séptimo año de labores, debo exteriorizar mi gratitud al equipo que conformamos desde el inicio, juntos hemos compartido muchas vicisitudes y vamos saliendo adelante. Al señor Presidente de la Compañía expreso mi reconocimiento por su comprensión y apoyo permanente así como también a quienes trabajan con entusiasmo apoyando nuestra labor.

Atentamente,


Javier Proxio Yáñez
GERENTE GENERAL


SUPERINTENDENCIA
DE COMPAÑÍAS
VENTANILLA ÚNICA EMPRESARIAL
I B A R R A
Sr. Ernesto Herrera