



1 14 310

## INFORME DE GERENTE

### A LA JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS DE COMPUTING COMMUNICATION SOLUTION CCS S.A.

En calidad de Gerente de COMPUTING & COMMUNICATION SOLUTION CCS S.A., y con la finalidad de dar cumplimiento a lo dispuesto en los Estatutos Sociales, presento a los Señores Socios, el informe correspondiente al ejercicio económico del año 2009.

### ANALISIS DEL BALANCE DE RESULTADOS

**INGRESOS:** Los ingresos provienen de los siguientes rubros:

#### INGRESOS

|                                       |              |       |
|---------------------------------------|--------------|-------|
| EQUIPOS CONECEL PORTA                 | 282,292.31   | 4.1   |
| TARJETAS Y RECARGAS CONECEL PORTA     | 5,818,047.71 | 84.0  |
| COMISIONES                            | 667,538.20   | 9.6   |
| FACTURACIÓN DE TIEMPO AIRE LOCUTORIOS | 154,586.78   | 2.2   |
|                                       | 6,922,465.00 | 100.0 |

#### COSTO DE VENTAS

|                                       |              |      |
|---------------------------------------|--------------|------|
| EQUIPOS CONECEL PORTA 12%             | 334,809.32   | 5.3  |
| TARJETAS CONECEL PORTA 12%            | 5,860,825.79 | 92.4 |
| SERV DE TIEMPO AIRE CONECEL PORTA 12% | 149,678.52   | 2.4  |
|                                       | 6,345,313.63 | 100  |

87 JUL 2009

GERADOR 26

Se han generado ingresos por USD 6,922,465.00 , habiendo obtenido un Costo de Ventas de USD \$ 6,345,313.63, lo cual arroja una utilidad bruta de USD \$ 577,151.4

La venta de tarjetas prepago y recargas con un 84%, Las comisiones en ventas representan aproximadamente el 9,6% de las utilidades, seguidas por las ventas de equipos con un 4%, y, finalmente la facturación de tiempo aire de locutorios con un 2,2%. Sin embargo debemos notar que la rentabilidad que cada una de estas líneas de negocio generan no son las mismas, es por esto que para el 2010 se realizará una planeación de incremento de facturación en las líneas más rentables, locutorios, equipos, sin preocuparnos a las otras, tarjetas y recargas.



## GASTOS OPERACIONALES

### Gastos Administrativos y de Ventas:

#### GASTOS OPERACIONALES

|   |            |               |
|---|------------|---------------|
| EN RELACION DE DEPENDENCIA                        | 144,201.72 | 33.1          |
| HONORARIOS, COMISIONES                            | 71,493.99  | 16.4          |
| MANTENIMIENTOS                                    | 14,828.72  |               |
| ARRENDAMIENTO DE BIENES INMUEBLES DE PRO DE P. N. | 18,960.00  |               |
| COMISIONES PAGADAS A SOCIEDADES                   | 8,476.44   |               |
| PROMOCION, SERVICIOS Y PUBLICIDAD                 | 74,425.39  | 17.1          |
| GASTO CONCEL                                      | 45,240.74  |               |
| ARRENDAM. DE BIENES INMUEBLES DE PROP. DE P.N     | 39,658.28  | 9.1           |
| INTERESES Y COMISIONES                            | 9,780.84   |               |
| DEPRECIACIONES Y AMORTIZACIONES                   | 8,900.77   |               |
|   | 435,966.89 | <b>100.00</b> |

La suma de los gastos operacionales: USD \$ 435,966.89 restado del valor de la Utilidad Bruta en Ventas: USD \$ 577,171.00 nos llevará al análisis de los Resultados:

### Resultados:

#### DISTRIBUCION DE UTILIDADES

#### USD

|                             |            |
|-----------------------------|------------|
| UTILIDAD DEL EJERCICIO      | 141.185.37 |
| GASTOS NO DEDUCIBLES        | 47.821.18  |
| UTILIDAD GRAVABLE           | 167.828.74 |
| IMPUESTO A LA RENTA 25 %    | 41.957.19  |
| UTILIDAD NETA DEL EJERCICIO | 78.050.38  |

#### RENTABILIDAD

87.91% 2000

Consideramos que los rendimientos obtenidos han crecido de forma sustentable, y tienen coherencia con el nivel de facturación para nuestro negocio, puesto que para este cálculo hemos tomado específicamente la Utilidad Neta

### ACTIVO:

Como en el caso de las cuentas analizadas anteriormente, detallemos en el siguiente cuadro, cifras comparadas desde el año 2003

Shyris 4115 entre Río Coca y 6 de Diciembre • Telfs.: 2249-319 / 3341-458 / 3341-478 / 3340-875  
C.C. Espiral, local 125 • Telf.: 2505-704  
C.C. Atahualpa, local 14 • Telf.: 2653-335

C.C. Plaza del Valle, local A06B • Telf.: 2861-539

**ACTIVO**

|                         |            |             |
|-------------------------|------------|-------------|
| <b>ACTIVO CORRIENTE</b> | 156,817.86 | <b>36.2</b> |
| <b>ACTIVO FIJO</b>      | 276,053.03 | <b>63.8</b> |
|                         | 432,870.89 | 100.0       |

El Activo Corriente representa el 63,8% del total del Activo; el Activo Fijo, el 36,2%. Establecemos que el Activo ha crecido en USD \$ 209,622.52, equivalente al 412% frente al 2004.

Este crecimiento se explica en el empuje dado por la administración para el crecimiento continuo de la compañía, como se puede observar en los niveles comparativos presentados en los Balances.

**PASIVO:**

El pasivo de la Compañía esta dado principalmente por deudas pendientes de pago hacia la operadora CONCEL S.A. ya que esta es el único proveedor de mercaderías que son comercializadas por nosotros.

**PASIVOS**

|                            |            |             |
|----------------------------|------------|-------------|
| <b>PASIVOS CORTO PLAZO</b> | 296,800.10 | <b>69.2</b> |
| <b>PASIVOS LARGO PLAZO</b> | 132,070.79 | <b>30.8</b> |
|                            | 428,870.89 | 100.0       |

El Pasivo de Corto Plazo suma USD \$ 296,800.10, equivalente al 69.2% del total del Pasivo; y el de Largo Plazo suma USD \$ 132,070.79, equivalente al 30.8% del total del Pasivo, estas últimas cifras corresponde a obligaciones adquiridas por la empresa a largo plazo con los socios.

**PATRIMONIO.-** Está constituido por el Capital Social, las Reservas y las cuentas de Resultados.

a).- **Capital:** El Capital de la Compañía es de USD800.00, pagado en su totalidad.

**CONCLUSIONES:** Como resumen condensado de este informe, podemos puntualizar las siguientes conclusiones referentes a las operaciones realizadas en nuestra compañía durante el ejercicio económico 2009.

07 JUL. 2010

CEPRAZ S.A.S.

Gracias al aporte realizado por los accionistas tanto en activos fijos como en dinero en calidad de préstamos a corto y largo plazo se ha logrado un mayor cupo de Shyris 4115 entre Rio Coca y 6 de Diciembre • Telfs.: 2249-319 / 3341-458 / 3341-478 / 3340-875  
C.C. Espiral, local 125 • Telf.: 2505-704  
C.C. Atahualpa, local 14 • Telf.: 2653-335  
C.C. Plaza del Valle, local A06B • Telf.: 2861-539



financiamiento con la operadora lo que ha incidido significativamente en el crecimiento de la compañía.

La generación de ingresos de la compañía se encuentra en productos de control via sistemas, razón por la cual se ha decidido invertir en una plataforma de control para poder multiplicar la cobertura sin arriesgar el servicio al cliente y la rentabilidad.

Las nuevas normativas del estado a nivel tributario han generado algo de conflicto respecto a los pagos anticipados de impuestos, debido al margen de contribución especialmente de los productos que más se comercializan.

A nivel de personal se ha propendido a mantener y no incrementar, en su lugar sistematizar las áreas.

#### **RECOMENDACIONES:**

En general nuestras recomendaciones van en el sentido de que la empresa debe contemplar un plan de inversiones permanentes, tanto en sucursales como en puntos de venta como son las islas, esto permitirá a la empresa cumplir con los cupos de ventas impuestos por la operadora y poder mejorar la rentabilidad de la compañía.

La Empresa ha tenido un crecimiento extraordinario con respecto a ventas, pero la rentabilidad es muy pequeña, se hace necesario el impulso de líneas de productos rentables sin descuidar los demás.

Sin ninguna duda es evidente el apoyo que nos brindan los accionistas para el desarrollo de nuestras actividades comerciales, por lo tanto es mi obligación expresarles mis agradecimientos.

Gracias.

Quito, 16 de julio del 2010

  
Xavier Delgado  
Gerente General  
CCS S.A.

