

**INFORME DE ACTIVIDADES DE ENCOMECA, ENLACE COMERCIAL
ECUATORIANO CIA. LTDA, CORRESPONDIENTE AL 2010.**

A LOS SEÑORES SOCIOS DE ENCOMECA, ENLACE COMERCIAL ECUATORIANO CIA. LTDA.

1.- CUMPLIMIENTO DE OBJETIVOS PREVISTOS PARA EL EJERCICIO 2010

El objetivo principal de la empresa para el año 2010 fue incrementar sus ventas en un ~~20% en relación al 2009, objetivo que se superó, alcanzando un 34% de crecimiento.~~

2.- CUMPLIMIENTO DE LAS DISPOSICIONES DE LA JUNTA GENERAL

Las resoluciones de la Junta General de Socios, han sido cumplidas en su totalidad.

3.- INFORMACION SOBRE HECHOS EXTRAORDINARIOS OCURRIDOS DURANTE EL AÑO 2010

A.- De las actividades comerciales

La empresa continua laborando en la Av. Quiz Quiz 03-19 y Tungurahua, sitio en el cual funcionan las oficinas administrativas y de Bodega, sitio que se cuentan con espacios amplios y suficientes.

Las actividades comerciales se desarrollan con normalidad y continuamos atendiendo a las provincias de Tungurahua, Cotopaxi, Chimborazo y Bolívar, Pastaza y Napo.

La empresa en la actualidad cuenta con un camión para la entrega de mercaderías y durante el año 2010 experimentó un crecimiento en ventas, por lo que fue necesario, en primera instancia, el alquiler de una camioneta, y a partir de agosto del 2010 se procedió a la contratación de un camión NHR para poder cumplir con los pedidos de los Clientes.

B.- Del Personal

En relación al año 2009 y con el incremento de la actividad comercial, la empresa ~~incrementó su personal en ocho personas, contando con el siguiente personal:~~

- Personal de Ventas.- Siete Representantes de Ventas y dos Supervisores, todos bajo el control y coordinación de la Sra. Gerente de Ventas.
- Personal Administrativo.- Se cuenta con una Srta. Secretaria Facturadora y una Srta. Asistente Contable.
- Personal de Logística.- Para todas las entregas de mercaderías se cuenta con dos Sres. Chofer y tres ayudantes de reparto en el camión.
- Personal de Bodega.- Una persona encargada del manejo de mercaderías en bodega.

C.- De la celebración de Contratos o Convenios

- Renovación del Contrato de Seguro del camión NHR, Chevrolet 2007, placa TDL 411, ~~con Seguros Sucre.~~
- En el año 2010, se terminó el contrato de leasing firmado con el Banco del Pacifico, haciéndose efectiva la opción de compra del camión NHR, Chevrolet 2007, placa TDL 411.

- Firma del contrato de arrendamiento, con un canon de arrendamiento especial, con el Sr. Ricardo Guamán, del inmueble ubicado en la Av. Quiz Quiz 03-19 y Tungurahua.

4.- SITUACION FINANCIERA AL CIERRE DEL EJERCICIO 2010

A.- Del Financiamiento Económico

- Para cumplir las diversas obligaciones fueron necesarios solicitar ~~préstamos de Socios, así como recurrir a préstamos de personas allegadas~~ a los Socios.

B.- De las Cuentas por Cobrar

El monto de cuentas por cobrar asciende a USD 336.523.01, monto que debe ser recuperado dentro de los plazos concedidos a nuestros Clientes, caso contrario afectan al flujo normal de caja, obligando a recurrir a otras fuentes de financiamiento.

C.- Del movimiento Comercial

- Las ventas facturadas durante el año 2010, se detallan de la siguiente manera:

1. Ventas de productos con tarifa 12%	USD 1.009.999.47
2. Ventas de productos con tarifa 0%	USD 416.485.91

~~Incremento en relación al 2009: +34,165~~

- Los costos de ventas del 2010, se presentan de la siguiente forma:

1. Costo de ventas productos con tarifa 12%	USD 912.103.14
2. Costo de ventas productos con tarifa 0%	USD 370.791.11

Incremento en relación al 2009: + 33.66

- Los gastos más representativos que se presentaron durante el año 2010:

1. Sueldos y salarios del Personal	USD 74.760.62
2. Aportes a la seguridad Social	USD 13.917.12
3. Beneficios Sociales	USD 8.626.42
4. Arrendamiento de Inmuebles	USD 6.000.00
5. Combustible/lubricantes	USD 3.030.60
6. Gastos de Viajes/Transporte	USD 13.688.28
7. Servicios Básicos	USD 4.122.87
8. Comisiones Bancarias	USD 1.017.15

D.- De los resultados

Los resultados finales a distribuir de la gestión económica del 2010 arrojan un saldo ~~positivo de USD 4.304,58.~~

5.- PROPUESTA SOBRE DESTINO DE UTILIDADES

Debido al reducido Patrimonio con que cuenta la empresa, se recomienda a los Señores Socios, capitalizar los dividendos a distribuirse y en lo posible incrementar sus aportes de capital.

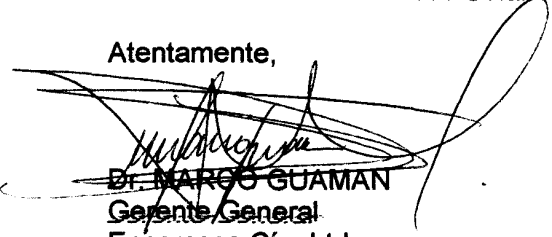
6.- RECOMENDACIÓN Y ESTRATEGIAS PARA EL SIGUIENTE PERIODO

d.

- a) Mejorar el porcentaje de rentabilidad, mediante el incremento del volumen de ventas.
- b) Evaluar periódicamente el desempeño de los Representantes de Ventas, y exigir el cumplimiento de sus presupuestos.
- c) Mejor el sistema de recuperación de cartera, mediante la contratación de una ~~empresa especializada~~.
- d) Adquisición de un nuevo camión para mejorar el sistema de entrega de mercaderías.

Seguro de contar con su favorable aceptación al presente informe y esperando mejorar y redoblar esfuerzos para el próximo año para brindar satisfacciones tanto a los Socios como a nuestros Colaboradores.

Atentamente,


DR. MARCO GUAMAN
Gerente General
Encomeca Cía. Ltda.

