

**INFORME DE ACTIVIDADES DE ENCOMECA, ENLACE COMERCIAL
ECUATORIANO CIA. LTDA, CORRESPONDIENTE AL 2011.**

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

1.- CUMPLIMIENTO DE OBJETIVOS PREVISTOS PARA EL EJERCICIO 2011

El objetivo principal de la empresa para el año 2011 fue incrementar las ventas en un 30%, objetivo que se superó con un incremento del 65.86%, sin que en los resultados finales se hayan logrado un saldo positivo a favor de la empresa, debido a los altos gastos tanto en remuneraciones, como en gastos de movilización, teléfonos y otros. También se ha venido arrastrando problemas contables y se ha realizado los ajustes necesarios.

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 2011**

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 cuenta con espacios amplios y suficientes.

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

La empresa en la actualidad cuenta con dos camiones para la entrega de mercaderías. El crecimiento de las ventas obligó que la empresa deje de lado el alquiler de vehículos particulares utilizados para la entrega de mercaderías y se proceda a la compra de un nuevo camión a crédito.

B.- Del Personal

En relación al año 2010 y con el incremento de la actividad comercial, la empresa mantuvo el mismo número de personal, contando con el siguiente personal:

- Personal de Ventas.- Siete Representantes de Ventas y dos Coordinadores de ventas, todos bajo el control y coordinación de la Sra. Gerente de Ventas.
- Personal Administrativo.- Se cuenta con una Srta. Secretaria Facturadora, una Srta para el área financiera, un Sr. en el departamento de cartera. En marzo del 2011 se procedió a la contratación de la Lic. Ximena Mayorga como Contadora de planta de la empresa.
- Personal de Logística.- Para todas las entregas de mercaderías se cuenta con dos Sres. Choferes y dos ayudantes de reparto en el camión.

- Personal de Bodega.- Una persona encargada del manejo de mercaderías en bodega.
- Auditoría externa.- La empresa ha requerido la contratación de un auditor externo que nos ayude a organizar de mejor manera la contabilidad y con ello los resultados.

C.- De la celebración de Contratos o Convenios

- El 5 de marzo del 2011, se firmó el contrato prendario con reserva de dominio con el Produbanco por la adquisición del camión NPR, por el valor USD 35.380,86, compromiso que fue debidamente autorizado por la Junta Universal de Socios.
- El 25 de mayo del 2011, se firmó un préstamo sobre firmas por el valor de USD 15.000,00.
- 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 2011

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 466742.18, 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, cuyo costo financiero es muy oneroso.

C.- De las Cuentas por Pagar

El mayor rubro de cuentas por pagar está constituido por las obligaciones con nuestros proveedores en el monto de USD 712.467,22, constituido por USD 619.995,04 en valores por pagar de facturas por vencer y USD 92.472,18 en valores por pagar y que ya se emitieron cheques post fechados y que contablemente se consideran como sobregiro bancario hasta cuando efectivamente sean cancelados. . Se recurrió al financiamiento externo de personas allegadas a los Socios por un monto de USD 36.912,52 y de Socios por el valor de USD 30.621,79.

También existen obligaciones pendientes de pago con la Administración tributaria por un monto de USD 24.538,37, con el IESS por USD8.377,13, Sueldos por pagar y provisiones sociales por USD 21.551,00

E:- Del movimiento Comercial

- Las ventas facturadas durante el año 2011, se detallan de la siguiente manera:
- | | |
|---------------------------------------|------------------|
| 1. Ventas de productos con tarifa 12% | USD 1.700.038,37 |
| 2. Ventas de productos con tarifa 0% | USD 665.859,50 |

Incremento en relación al 2010: +65.86%

- Los costos de ventas del 2011, se presentan de la siguiente forma:

1. Costo de ventas productos con tarifa 12%	USD	1.549.906,89
2. Costo de ventas productos con tarifa 0%	USD	588.532,08

Incremento en relación al 2010: + 66.69%

- Los gastos más representativos que se presentaron durante el año 2011:

1. Sueldos y salarios del Personal	USD	139.491,97
2. Aportes a la seguridad Social	USD	23.311,59
3. Beneficios Sociales	USD	17.204,89
4. Arrendamiento de Inmuebles	USD	4.200,00
5. Combustible/lubricantes	USD	5.512,74
6. Gastos de Viajes/Transporte	USD	19.895,05
7. Servicios Básicos	USD	5.824,71
8. Comisiones Bancarias	USD	5.217,53

E.- De los resultados

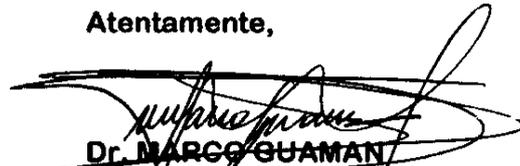
Los resultados finales para el año 2011 arrojan un saldo negativo de USD 12.824,66.

5.- RECOMENDACIÓN Y ESTRATEGIAS PARA EL SIGUIENTE PERIODO

- a) Existen un fuerte endeudamiento por parte de la empresa, por lo que sería necesario un aporte extra de los Sres. Socios.
- b) Mejorar el porcentaje de rentabilidad, mediante el incremento del volumen de ventas.
- c) Evaluar periódicamente el desempeño de los Representantes de Ventas, y exigir el cumplimiento de sus presupuestos.
- d) Mejorar el sistema de recuperación de cartera, mediante la contratación de una empresa especializada.
- e) Mejorar los controles internos a fin de disminuir los gastos excesivos y los que se consideren innecesarios.

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.

