

Subgerente Sr. Fabio Alves da Costa, por su dedicación, organización y liderazgo. La Gerencia hace una especial mención a todo el personal del Área Logística, en particular al

Durante todo el periodo 2016, la Subgerencia Logística desplegó todos sus esfuerzos para automatizar procesos de recepción y despacho de mercaderías, todo ello para impulsar el objetivo empresarial de implementar tecnologías y desarrollos informáticos, todo ello para impulsar la implementación de softwares que permitan la logística desplegar todos sus esfuerzos para automatizar

3. LOGÍSTICA

El área de Compras ha logrado mantener un inventario acorde con la perspectiva económica del país, esto implica reducir el inventario de mercaderías, pero a su vez ejercer control compras parciales, según la demanda. Todo ello en coordinación con el Área Comercial y Financiera.

2. COMPRAS

Las ventas bajas del ejercicio ascendieron a US \$ 14'080.922,11 lo que representa una disminución del 4,88 % en relación a los resultados obtenidos en el año 2015.

Todo lo expuesto en anteriores, más un exhaustivo control de gastos generación de impuestos, en el ejercicio 2016, habiendo una utilidad de 3,5 % antes cumplimiento del presupuesto de ventas del 2016, lo que representa una utilidad de 3,5 % antes de impuestos, en el ejercicio 2016.

1.3 RESULTADOS DE VENTAS

Los convenios corporativos con numerosas empresas no solo facilitan la venta con las propias empresas, sino que también se facilitan cupos de crédito a su personal con descuentos a través de tarjetas de pagos.

Las principales líneas dentro de esta estrategia son: suministros de oficina, agendas ejecutivas y respaldo servicio de repujado, juguetes, bazar y artículos de nailon, entre otros.

En el 2016 se fortaleció el nicho de Negocios Corporativos, para lo cual se diseñó una estrategia más articulada y acertada, con todas las herramientas necesarias para alcanzar los objetivos. Esta estrategia resultaba imperativa para incrementar ventas fuera de temporadas Escolares, y más allá de las temporadas de verano, lo que llevó a las salvaguardas, mismas que fueron extendidas hasta la fecha.

1.2 NEGOCIOS CORPORATIVOS

Esta interacción permite presuntamente aprovechar oportunidades, lo que exige revisión periódica de precios y bajarlos, dando la mano a los inversores.

Por segundo año consecutivo, este evento se realizó en nuestras instalaciones, este año, se segmentó la asistencia de clientes, según categoría comercial: Mayoristas y distribuidores-Bazares-Papelerías. Como todos los años, caracterizó la gran mayoría de ellos; los descuentos especiales y promociones crearon una excesiva demanda, generando las ventas estimadas para la Temporada Costa.

1.1 RUEDA DE NEGOCIOS

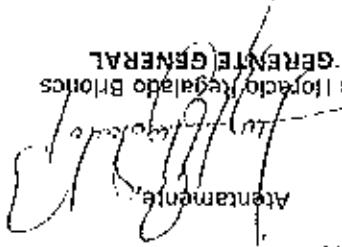
1. COMERCIAL

IMPORADORA REGALADO S.A., COMIRSA: En mi calidad de Gerente General, cumplíme presentar este informe a los Accionistas de CTA,

INFORME GERENCIAL - EJERCICIO 2016

REGALADO




GERENTE GENERAL
 Luis López Rodríguez Briones
 Atentamente,

Por las expectativas macro-económicas de nuestro país y las proyecciones de COMTRSA, por ahora se requiere mantener reservas financieras. En tanto lo exige esto, esta Gerencia sugiere a los accionistas que se posea una cuota de distribución de las utilidades del ejercicio 2016, tema que propone ser tratado en posteriores reuniones.

A LOS ACCIONISTAS.

Continuando con la planificación realizada en el año 2016, se ejecutó la fase de desarrollo y pruebas del sistema Dóbara, neto económico hasta finales de diciembre. El 3 de enero del 2017 inició la fase de implementación de dicho sistema, etapa que actualmente se encuentra por finalizar.

El Departamento de Marketing se encuentra ejecutando estudios de mercadeo para incorporar nuevas líneas comerciales.

En lo particular, el proceso de implementación de la licencia Disney está ya en fase final, la venta de estos productos de la línea escolar Disney se iniciará en mes de mayo. Se aspira cumplir con las metas comprometidas para este ejercicio; puesto que es una línea que se solo aplica para temporadas como otoño-invierno.

A propósito del incorporamiento de SR, Estefano Regalado, ejecutivo especializado en Marketing a nivel internacional, la empresa en general se encuentra generando numerosos proyectos y estrategias interactivas para posicionar y federizar marcas.

PROYECTOS COMERCIALES 2017.

- Ventas Netas/Activos Totales:	1,86 veces
- Se refleja una relación de:	0,58 veces
- Activos Corrientes - Inventarios / Pasivo Corriente	1,31 veces
- Activos Corrientes/Pasivo Corriente: Lo que genera un índice de liquidez de	1,31 veces
- El patrimonio de la empresa es de	US\$ 1,698,696,74
- Pasivo Total / Activo Total	2,45 veces
- Pasivo Total / Patrimonio	71,01%

3. Los índices financieros reflejan lo siguiente:

Las utilidades brutas del ejercicio 2016 fueron de US\$ 126,907,85, lo que representa una disminución del 2,62 % en relación al resultado del año 2015. En consecuencia, se ha procedido a distribuir un total de US\$ 64,036,18 como participación de utilidades al personal de la empresa.

Otra de las estrategias logradas fue obtener mayores plazos de crédito con nuestros proveedores locales y exterior, y establecer acuerdos para reabrir cuentas bancarias los clientes.

Así también, en las finanzas macro, debido a la imagen y punto de cumplimiento de obligaciones ante entidades financieras, se logró cambiar pasivos de corto a largo plazo, y obtener créditos adicionales para nuestro proyecto estrella del 2017: la licencia Disney.

COMTRSA no fue un caso aislado. La empresa tuvo que acelerar estrategias para recuperación de clientes y de carteras vencidas. Fue necesario liquidar apoyo a clientes clientes a través de convenios; pero también desacelerar gastos que no generaban rentabilidad al negocio.

Por variadas razones: los elevados costos de cartera surgió a partir del terremoto del 16 de febrero; las medidas tributarias impuestas a través de la Ley de Solidaridad; la restitución crediticia de empresas y de carteras vencidas. Fue necesario liquidar apoyo a clientes clientes a través de convenios; pero también desacelerar gastos que no generaban rentabilidad al negocio.