



INFORME DE GERENCIA

Señores socios de Organización Comercial Víctor Hugo Caicedo C. Ltda.

De conformidad con lo que disponen los estatutos de la Compañía, Yo Enrique Wladimir Caicedo Miño en cumplimiento de la función a mi encomendada, me permito poner a consideración de ustedes, el informe de labores correspondiente al ejercicio económico 2015, en el que haré referencia a algunos aspectos relevantes a la parte Administrativa, Financiera y Ventas.

Los Estados Financieros para el año 2015, fueron elaborados en base a las Normas Internacionales de Información Financiera que comprenden el Estado de Situación Financiera, Estado del Resultado Integral, Estado de Cambios en el Patrimonio y Flujo de Efectivo, resultados que se obtuvieron de acuerdo al diseño, implementación y mantenimiento del control interno para la preparación y presentación razonable de dichos balances.

Nuestra responsabilidad fundamental es adaptarnos a la evolución de la economía mundial y cumplir nuestro cometido de manera eficaz, atendiendo a las necesidades cambiantes y diversas de nuestro país así como al entorno local administrativo, laboral y tributario.

Gracias a una estrecha colaboración entre la Gerencia, y el personal de ventas se llevó adelante una serie de iniciativas encaminadas a reforzar las operaciones de la empresa, es así que a mediados del año 2015 se empezó a desarrollar la pagina web para ventas en línea, la misma que contribuirá a que las ventas se incrementen a partir del lanzamiento de la pagina que se estima para el mes de abril del 2016.



Un aspecto importante de la economía ecuatoriana del año pasado y del año que comienza, y que inciden en la gestión de nuestra empresa, es las medidas que adoptó el estado con el fin de fomentar el cambio de la matriz productiva, dando particular énfasis en un agresivo programa de sustitución de importaciones, para lo cual el gobierno aplicó salvaguardias al 32% de las importaciones, que se gravaron con el 5%, 15%, 25% hasta el 45% según el tipo de producto.

En nuestro caso esta salvaguardia afectó a la línea de escolares y oficina y en la línea de papeles al producto papel químico, que se pagó una salvaguardia del 45%, factor que incidió en el endeudamiento financiero ya que se necesitó de este financiamiento para cubrir este nuevo impuesto, y que también se reflejó en la disminución en las ventas.

Dando como resultado que las ventas experimentaron un decremento del 1.81%, los porcentajes de márgenes de utilidad bruta arrojaron el 16.00%, los gastos administrativos decrecieron en un 23.13%, los gastos financieros se incrementaron en un 5.88%, los gastos de ventas crecieron en un 5.53%, obteniéndose una utilidad operacional antes de impuestos de \$149.805,64

A continuación revisaremos los principales Indicadores Financieros:

Razones de Liquidez

- La Razón Corriente es de \$1.15
- El Índice de Liquidez Inmediata es de \$0.56
- El Capital Neto de Trabajo es de \$306.613,59

Es de decir que por cada dólar que la empresa debe en el corto plazo cuenta \$1.15 para cubrir dicha obligación, así mismo por cada dólar que debe en el



corto plazo se cuenta para su cancelación con \$0.56 en activos corrientes de fácil realización sin tener que recurrir a la venta de inventarios, y el valor de \$306.613,59 es el valor que le quedaría a la empresa si tuviera que cancelar todos sus pasivos de corto plazo.

Razones de Endeudamiento

- Nivel de Endeudamiento es el 90.47%
- Nivel de Endeudamiento Considerando Cuentas de Socios es de 90.32%
- Endeudamiento Financiero es del 16.57%
- Impacto de la Carga Financiera es de 1.84%
- Concentración del endeudamiento en el corto plazo es del 84.80%

Es decir que la participación de los acreedores en el financiamiento de la compañía representa el 90.47% y considerando las cuentas de socios es del 90.32% las obligaciones con entidades financieras representan el 16.57% y la Carga Financiera el 1.84% con respecto de las ventas. Así como el 84.80% del total de pasivos tiene vencimiento en menos de un año.

Razones de Actividad

- La Rotación de la cartera es 6 veces
- El periodo promedio de cobro es de 64 días
- La Rotación de inventarios es de 6 veces
- El Numero de inventarios a mano es de 61 días

Las Cuentas por Cobrar clientes rotaron 6 veces en promedio; es decir que la cantidad de \$ 861.552,95 se convirtió a efectivo seis veces. En promedio la



empresa tardó 64 días en recuperar la cartera, en otras palabras la totalidad de cartera se convierte en efectivo cada 64 días.

El inventario de mercaderías rotó 6 veces lo que indica que el inventario se convirtió 6 veces en efectivo o cuentas por cobrar. Así mismo la empresa dispone de suficiente inventario para vender durante 61 días.

Razones de Rendimiento

- El Margen Bruto de Utilidad es del 16.00%
- El Margen Operacional de Utilidad es del 2.1%

La utilidad bruta en ventas correspondió al 16.00% de las ventas netas lo que implica que cada dólar vendido generó \$0.16 centavos de utilidad bruta.

La utilidad operacional correspondió al 2.1% de las ventas netas lo que indica que cada dólar vendido generó \$0.21 centavos de utilidad operacional antes de impuestos y participación a trabajadores.

En espera de haber dado cumplimiento a lo dispuesto en la ley, y que las decisiones que se tomen en la Junta General de Socios sean las más acertadas, me es grato suscribirme de Ustedes.

Ambato, Marzo 21 del 2016.

ENRIQUE CAICEDO MIÑO
GERENTE GENERAL