

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 2018, en el que haré referencia a algunos aspectos relevantes a la parte Administrativa, Financiera y Ventas.

Los Estados Financieros para el año 2018, 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.

En el período 2018, a nivel macro se experimentó desaceleración del crecimiento de la economía nacional, desequilibrio fiscal, escasez de liquidez entre otros, las medidas adoptadas por el Gobierno Nacional en cuanto a la eliminación de subsidios, disminución de ingresos y gastos, influyen directamente en la economía nacional y por ende se ven reflejados en los resultados obtenidos por la empresa.

Es así que las ventas crecieron un 4.32%, es decir que se vendió \$270.219,51 más que en el año 2017, con un encarecimiento de la mercadería que refleja que el costo de ventas se haya incremento en un 5.43%, dando como resultado una disminución en los porcentajes de márgenes de utilidad bruta de ventas que arrojaron el 15.30%, que al comparar con el año 2017 existe una disminución del 0.90%. Con respecto a los gastos administrativos crecieron en un 35.78%, los gastos financieros crecieron en un 7.36%, los gastos de ventas crecieron en un 7.36%, obteniéndose una utilidad operacional antes de impuestos de \$60749.26 cabe mencionar que en este resultado se incluye el valor de \$170.000,00 que corresponde a la utilidad en la venta del terreno de la Avda. Atahualpa.

A continuación, revisaremos los principales Indicadores Financieros:

Razones de Liquidez

- La Razón Corriente es de \$1.41
- El Índice de Liquidez Inmediata es de \$0.78
- El Capital Neto de Trabajo es de \$760.584,27

Es de decir que por cada dólar que la empresa debe en el corto plazo cuenta \$1.41 para cubrir dicha obligación, así mismo por cada dólar que debe en el corto plazo se cuenta para su cancelación con \$1.41 en activos corrientes de fácil realización sin tener que recurrir a la venta de inventarios, y el valor de \$760.584,27 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 93.08%
- Nivel de Endeudamiento Considerando Cuentas de Socios es de 86.61%
- Endeudamiento Financiero es del 22.46%
- Impacto de la Carga Financiera es de 2.23%
- Concentración del endeudamiento en el corto plazo es del 67.77%

Es decir que la participación de los acreedores en el financiamiento de la compañía representa el 93.08% y considerando las cuentas de socios es del 86.61% las obligaciones con entidades financieras representan el 22.46% y la Carga Financiera el 2.23% con respecto de las ventas. Así como el 67.77% 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 65 días
- La Rotación de inventarios es de 5 veces
- El Numero de inventarios a mano es de 75 días

Las Cuentas por Cobrar clientes rotaron 6 veces en promedio; es decir que la cantidad de \$ 954.735,02 se convirtió a efectivo seis veces. En promedio la empresa tardó 65 días en recuperar la cartera, en otras palabras, la totalidad de cartera se convierte en efectivo cada 65 días.

El inventario de mercaderías rotó 5 veces lo que indica que el inventario se convirtió 5 veces en efectivo o cuentas por cobrar. Así mismo la empresa dispone de suficiente inventario para vender durante 75 días.

Razones de Rendimiento

- El Margen Bruto de Utilidad es del 15.30%
- El Margen Operacional de Utilidad es del 0.9%

La utilidad bruta en ventas correspondió al 15.30% de las ventas netas lo que implica que cada dólar **vendido** generó \$0.153 centavos de utilidad bruta.

La utilidad operacional correspondió al 0.90% de las ventas netas lo que indica que cada dólar vendido generó \$0.009 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, abril 5 del 2019.



ENRIQUE CAICEDO MIÑO
GERENTE GENERAL