

## GONZAGA YANEZ CIA. LTDA.

Gran Colombia 5-10 y Máximo Cueva, Cuenca – Ecuador  
Telef: 072868278 email: gonzaga\_yanez\_cia\_lda@hotmail.es

### CARTA DEL GERENTE

Estimados Señores Socios

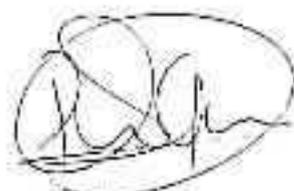
Reciban un saludo de quien se suscribe, el motivo de la presente tiene por objeto de entregar el informe financiero de GONZAGA YANEZ CIA. LTDA., y en cumplimiento de los Estatutos de la Sociedad dichos estados financieros es el resultado de las operaciones comerciales realizadas durante el periodo fiscal del 2018,

En términos generales este año ha sido provechoso para los socios de la compañía, como podemos observar en el informe financiero se lograron grandes rendimientos económicos, debido a un mejor manejo y una reducción de los costos y gastos conjuntamente con un incremento en las ventas y la diversificación de productos, conllevaron a tener estos excelentes resultados.

Dentro de este informe abordaremos los diferentes aspectos financieros y económicos de la empresa a través del análisis de las estadísticas comparativas desde el año de constitución de la empresa, así mismo las proyecciones en relación a las compras para el próximo periodo y la necesidad de la implementación de un nuevo local comercial más amplio para la exhibición de nuestros productos y atención al cliente.

En relación a las obligaciones fiscales y tributarias es de mi complacencia dar a conocer que la empresa se encuentra al día en sus pagos.

Espero que el presente informe permita tener una visión completa de la situación de la empresa y sea satisfactorio para los señores socios.



Atentamente,

Ec. Patricia Gonzaga

GERENTE GENERAL

## INFORME FINANCIERO

En relación a este período fiscal podemos ver con satisfacción que las utilidades de la empresa se han incrementado. Básicamente responde a dos factores el primero responde a la disminución de costos y gastos de la empresa, ya que nuestro nuevo sistema contable nos permite incorporar todos gastos y costos generados en el proceso de importación al valor de compra de nuestros productos, entre estos gastos podemos mencionar el impuesto a la salida de capitales, bodegaje temporal en aduana, servicios de nacionalización, gastos en origen. Lo que no sucedía con el anterior programa que era muy limitante en ese sentido y no nos permitía un manejo adecuado de nuestros costos, por ello la reducción de gastos ha sido un factor crucial en este período.

El segundo factor coadyuvante a este es el gran incremento en ventas, debido a la inserción de nuevos productos como herramientas, equipos de reparación y demás auxiliares como microscopios especializados entre otros lo que nos ha permitido recuperar mercado. Uno de nuestras ventajas es la venta directa de nuestros productos a técnicos especializados en reparación de equipos móviles por lo que la realización de nuestros productos es cada vez más rápida, lo que conjuntamente con ampliación de nuestra gama de productos hace que nuestros clientes encuentren más variedad al momento de efectuar la compra lo que nos da una gran ventaja en relación a la competencia. Siendo estos factores la razón fundamental para que las utilidades se hayan incrementado de esta manera.



Este año ha sido de gran crecimiento e innovación para la empresa por ello se ha obtenido una utilidad de 40,121.49 usd, mismos que los socios podrán reinvertir o distribuir a su discreción.

En relación al capital de trabajo de la empresa es de 244,666.44; dicho incremento responde al contrato de venta a consignación adquirido con un valor de 156,303.2 usd en mercadería, siendo una ventaja al ser un producto que puede ser devuelto al consignatario sin costos financieros, a su vez nos permite tener una mayor gama de productos sin arriesgar capital propio, como contrapartida podemos observar que el pasivo sufre un incremento proporcional debido al contrato antes mencionado, financiado por una parte con fondos facilitados por los socios y las obligaciones adquiridas con el proveedor del mismo.

En síntesis se puede decir que la empresa goza de buena salud, a pesar de los limitantes que tenemos en cuanto a espacio y personal, ya que nuestras instalaciones son muy reducidas hace difícil la contratación de más personal, lamentablemente varios de nuestros competidores se han trasladado a los alrededores por lo que dificulta el traslado de las mismas. A pesar de ello contamos con un 15% de incremento en nuestro staff de clientes y hemos comenzado a recibir pedidos fuera de la provincia lo que nos ha permitido mantener un aumento en el nivel de ventas.

## **PERSPECTIVAS**

Esperamos que dentro del año venidero podamos cumplir con nuestras obligaciones financieras a través del incremento de las ventas. Trataremos de seguir abarcando un mayor mercado como el año anterior y podamos seguir incrementando nuestra clientela a través de facilidades de compra en equipos técnicos de alta gama, crear una línea de crédito y seguir afianzándonos en el mercado como lo hemos hecho durante estos años.

Una de las metas será la importación directa de baterías para continuar incrementando nuestra línea de productos y seguir acaparando el mercado para afianzar de mejor manera a la empresa.

Esperamos poder conseguir ampliar el local comercial o implementar uno nuevo con mayor espacio para la exhibición de los diferentes productos que estamos ofertando y una mejor y mayor atención a nuestros clientes, ya que el espacio limitado no nos permite atender de mejor manera e imposibilita la creación de nuevos espacios laborales que la empresa está exigiendo debido a su crecimiento.

En este nuevo periodo que se presenta esperamos poder alcanzar las metas propuestas y mejorar cada día su manejo, ser un líder en innovación y mejorar el desempeño económico no solo de la empresa sino también de nuestros clientes ya que sin su confianza y cooperación nosotros no podríamos avanzar hacia el camino del éxito.