

REPRESENTACIONES WIT CIA. LTDA.

INFORME DE GERENCIA AÑO 2017

SEÑORES ACCIONISTAS:

Dando cumplimiento a lo establecido en la normativa de la Ley de Compañías vigente, pongo a consideración de los señores accionistas de la empresa Representaciones Wit Cía. Ltda., el presente Informe de Gerencia.

GENERALIDADES.

Pese a todas las predicciones económicas del año 2017, se determinó un crecimiento del 3% en el PIB, lo que impacto en el comportamiento del mercado en general ayudando a la recuperación económica del país, como consecuencia de este crecimiento se establecieron nuevas líneas de financiamiento orientadas hacia el consumo y la inversión de emprendedores, lo que favoreció las ventas de la compañía que logro un incremento del 167%, en relación con el año 2016.

ANÁLISIS FINANCIERO

ACTIVO CORRIENTE / PASIVO CORRIENTE

$$676.955.56 / 540.141.29 = 1.25$$

Este índice significa que la Compañía tiene USD \$ 1.25 de Activos a Corto Plazo para cubrir los Pasivos de igual manera a Corto Plazo.

ACTIVO CORRIENTE – PASIVO CORRIENTE

$$676.955.56 / 540.141.29 = 136.814.27$$

Este índice significa que la Empresa tiene al 31 de diciembre de 2017 USD \$ 149.618 como Capital de Trabajo disponible para operar.

RENTABILIDAD

$$3.972.50 / 20.000 = 19.86 \%$$

Esto significa que la Empresa ha obtenido el 8.27 % de rentabilidad sobre el Capital Social de los Socios.

Ventas Maquinas	649.606.29
-Costo de Ventas	<u>-432.037.77</u>

UTILIDAD **217.568.52**

El porcentaje de Utilidad es el 50.36 % sobre el Costo y;

El porcentaje de Utilidad sobre las ventas es el 33.49 %.

INSUMOS

Ingresos	87.892.49
Costo	<u>-45.613.56</u>

UTILIDAD**42.278.93**

El porcentaje de Utilidad es el 92.69 % sobre el Costo y;
El porcentaje de Utilidad sobre las ventas es el 48.10 %.

PROYECCIONES PARA EL EJERCICIO ECONOMICO 2018.

Las expectativas para el año 2018, en base a los resultados alcanzados en el 2017, son mantener un crecimiento sostenido, en las diferentes líneas del negocio, para lo que será necesario, contar con lo siguiente:

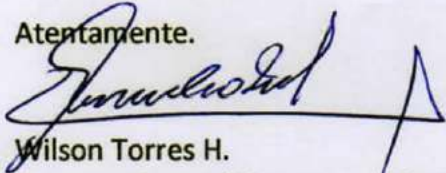
- Establecer una planificación adecuada, con objetivos razonables, para lo que se contara con procedimientos y políticas efectivas, que determinen las estrategias que permitan llevar a cabo este proyecto.
- Crear un plan mercadeo que defina las diferentes zonas a las que debe atender la compañía con su cartera de productos.
- Establecer un adecuado sistema de comisiones para el área de ventas.
- Preparar un plan de publicidad que se enfoque al mercado específico de los productos que comercializa la compañía, como son la industria textil en sus diferentes facetas, así como también los artesanos y emprendedores.
- Adquirir un vehículo para fortalecer la logística de la empresa.

CONCLUSIONES.

La proyección para el año 2018, considerando el significativo crecimiento de las ventas del 2017, en relación con el 2016, que fue el 167%, nos determina que es necesario contar con una adecuada planificación, a la luz de un asertivo análisis FODA, de la compañía, lo que nos permitirá lograr los objetivos propuestos, en el ámbito comercial y administrativo financiero.

Quiero expresar mi agradecimiento al equipo de trabajo que ha colaborado en este periodo para lograr las metas propuestas, al igual que a los señores socios por la confianza en mí depositada.

Atentamente.



Wilson Torres H.

Gerente General Representaciones Wit Cía. Ltda.

Quito, a 12 de abril de 2018.