

INFORME DE GERENCIA DE SUELA Y CUERO C. LTDA. DEL EJERCICIO ECONOMICO DEL AÑO 2.015

En mi calidad de Gerente General, dando cumplimiento al Art. 289 de la Ley de Compañías y a los Estatutos de la Empresa, me permito presentar a Uds., Sres. Socios de Suela Cuero 999, el Informe de Gerencia correspondiente al ejercicio Económico del año 2015, el Balance de Situación al 31 de diciembre y el Estado Pérdidas y Ganancias. Además la Propuesta de distribución de Utilidades y el Informe del Comisario Revisor.

1.- ANTECEDENTES

Suela y Cuero 999, se constituyó el 17 de Noviembre de 1.983; siendo inscrita el 6 de Febrero de 1.984, con la resolución N° 11732 de la Superintendencia de Compañías, con un capital social de **NOVECIENTOS NOVENTA MIL, 00/100 SUCRES.**

El 18 de Noviembre de 1993, se aumenta su Capital Social, a ciento noventa y nueve millones de sucres. El 12 de Diciembre del 2002, en la Notaría Quinta, se eleva a escritura pública por lo siguiente:

- a) **LA CONVERSION DEL CAPITAL SOCIAL DE SUCRES A DOLARES.**- Se convierte el Capital Social de sucres a dólares de Estados Unidos de América, a la cotización de veinte y cinco mil sucres por cada dólar.
- b) **ELEVACION DEL VALOR NOMINAL DE LAS ACCIONES.**- Se eleva el valor nominal de las participaciones a **un dólar** de los Estados Unidos de América cada una.
- c) **AUMENTO DEL CAPITAL SOCIAL.**- Se aumenta el Capital Social a: **NOVENTA Y UN MIL CUARENTA DOLARES DE ESTADOS UNIDOS DE AMERICA (USD 91.040)**; perfeccionado este aumento, el **CAPITAL SOCIAL** asciende a la suma de **NOVENTA Y NUEVE MIL DOLARES DE LOS ESTADOS UNIDOS DE AMERICA (USD 99.000,00)**

El 30 de Enero del 2007, se legaliza la última cesión de participaciones y el Capital Social queda conformado de la siguiente manera:

Fanny Jácome Sánchez	USD.	23.760,00
Maria Eugenia Jácome Sánchez	USD.	8.910,00
César Gabriel Gavilanes Jácome	USD.	8.910,00
Jorge Luis Gavilanes Jácome	USD.	28.710,00
Javier Alejandro Gavilanes Jácome	USD.	28.710,00
TOTAL		99.000,00

2.- CUMPLIMIENTO DE METAS Y OBJETIVO

- **Incrementar en un 15% la participación de Mercado en la Línea de Acabados de Piel Color.**

Afortunadamente y gracias al esfuerzo del personal, Suela y Cuero 999 logró incrementar sus ventas de acabados en un 76%, factor que ha permitido posicionar a la marca Piel Color en el sector curtidor.

- **Aumentar un 10% de Ventas en la línea de Productos para pelambre de Noko Química.**

Este objetivo estuvo atado al incremento de los controles medioambientales con la finalidad de minimizar la contaminación, pero lamentablemente aún persiste la negligencia de algunos curtidores, factor que ha restringido el incremento de esta línea.

- **Incrementar alrededor del 10% las Ventas de Anilinas EuroColor**

Lamentablemente la reducción de la venta de cuero y la fuerza que ha tomado los productos sustitutos tales como el material sintético, ha hecho que el incremento de la venta de anilinas sea prácticamente imposible.

- **Incluir nuevas líneas de Comercialización de lijas y aprestos para cuero y madera, a través de una Distribución de una empresa internacional.**

Suela y Cuero 999 incluyó a su línea de productos, la venta de lijas para cuero, ha tenido acogida de los clientes, aunque la rotación de dicho producto es baja.

- **Concretar dos visitas técnicas para asesoramiento en la utilización de Recurtientes y Engrases de NOKO QUIMICA.**

Gracias a la buena relación entre las empresas, se ha logrado mantener el asesoramiento técnico en la utilización de los productos, factor que ha permitido introducir la línea en el sector.

- **Conseguir la Representación del SULFATO DE CROMO de la empresa VISHNU CHEMICAL, para su distribución en el Mercado Ecuatoriano.**

Gracias a la buena introducción del producto por parte del personal de Suela y Cuero 999, se ha logrado importar varios contenedores, por lo que se ha concretado una distribución y representación con este proveedor de este producto.

- **Realizar una capacitación de Informática para el personal de la empresa.**

El personal fue y está siendo capacitado, con la finalidad de acoplar la facturación electrónica a nuestras operaciones, para que en el momento de que dicha modalidad sea una obligatoriedad, estar preparados.

- **Reducir el plazo de cobranza a los clientes, ojalá logremos no sobrepasar de 120 días.**

Se logró reducir el plazo de cobranza a los clientes, en el año 2014 el promedio fue de 173 días, mientras que en el año 2015 fue de 150 días.

3.- ASPECTOS LEGALES

Durante el año 2015, no se ha efectuado ningún trámite que requiera una acción legal.

4.- ASPECTOS OPERACIONALES

Nos hemos dedicado a la comercialización de productos químicos para la Industria curtidora, además de la línea de lijás.

5.- ANALISIS DE LA SITUACION FINANCIERA

ANALISIS COMPARATIVO DEL ESTADO DE SITUACION DE LOS EJERCICIOS 2015 Y 2014

Nuestro Activo se encuentra estructurado como lo demuestra el siguiente cuadro:

ACTIVO						
CUENTAS	2015		2014		DIFERENCIA	
	VALOR	%	VALOR	%	V.ABSOLUTO	V.RELATIVO (%)
CORRIENTE	896.585	77,2	851.542	83,972	45.043	5,29
FIJO	264.518	22,8	162.534	16,028	101.984	62,75
TOTAL DEL ACTIVO	1.161.103	100	1.014.076	100	147.027	14,489

- El Activo Corriente registra un crecimiento del 5.29%, particularmente el Activo Fijo que se incrementa en el 62.75% debido a la compra de Vehículo y a la aplicación de las NIIF.

Nuestro Pasivo se encuentra estructurado como lo demuestra el siguiente cuadro:

PASIVO						
CUENTAS	2015		2014		DIFERENCIA	
	VALOR	%	VALOR	%	V.ABSOLUTO	V.RELATIVO (%)
A CORTO PLAZO	424.512	58,312	435.133	71,329	-10.621	-2,441
A LARGO PLAZO	303.489	41,688	258.383	28,671	45.106	17,457
TOTAL DEL PASIVO	728.001	100	693.516	100	34.485	4,972

- El Pasivo a largo Plazo presenta un incremento de \$ 45.106 debido a la previsión para la jubilación patronal del personal de la empresa.

Nuestro Patrimonio se encuentra estructurado como lo demuestra el siguiente cuadro:

ESTRUCTURA DEL PATRIMONIO						
CUENTAS:	2015		2014		DIFERENCIA	
	VALOR	%	VALOR	%	ABSOLUTA	RELATIVA (%)
Capital	99.000	22.858	99.000	30.883	0	0,000
Reserva de Capital	22.937	5,296	22.937	7,155	0	0,000
Reserva Legal	9.858	2,276	9.440	2,945	418	4,428
Reserva Facultativa	129.993	30,014	89.494	27,918	40.499	45,253
Utilidad de Ejercicios Anteriores	59.190	13,666	59.191	18,465	-1	-0,002
Utilidad del Ejercicio	7.935	1,832	40.498	12,634	-32.563	-80,406
Resultados Acumulados NIIF	104.190	24,057			104.190	
TOTAL PATRIMONIO	433.103	100	320.560	100	112.543	35,108

- En la cuenta del Patrimonio existe un incremento de \$112.543 equivalentes al 35.10%, originados por el incremento de los Resultados Acumulados de NIIF y el traspaso de deudas de corta plazo a largo plazo.

El análisis comparativo de los estados de resultados 2015 y 2014 se presenta a continuación:

ESTADO DE RESULTADOS COMPARATIVO ENTRE LOS AÑOS 2015 Y 2014				
	2015	2014	DIFERENCIA	
	TOTAL	TOTAL	Absoluto	Relativa
VENTAS	717.674	976.747	-259.073	-26,524
COSTO DE VENTAS	-525.840	-736.548	210.708	-28,608
Inventario Inicial	190.870	-290.792	481.662	-165,638
Compras al exterior	-582.179	-561.450	-20.729	3,692
Compras en el país	-21.062	-75.176	54.114	-71,983
Menos Inventario Final	268.270	190.870	77.400	40,551
UTILIDAD BRUTA	191.834	240.199	-48.365	-20,135
Menos GASTOS DE VENTA	-98.127	-106.595	8.468	-7,944
UTILIDAD BRUTA EN VENTAS	93.707	133.604	-39.897	-29,862
(-) GASTOS ADMINISTRATIVOS	-78.775	-78.368	-407	0,519
(-) GASTOS FINANCIEROS	-254	-5.362,00	5.108	-95,263
Más INGRESOS NO OPERACIONALES	300	18.396	-18.096	-98,369
Menos EGRESOS NO OPERACIONALES	-713	-1.109	396	-35,708
UTILIDAD del EJERCICIO	14.265	67.161	-52.896	-78,760
15% Participación trabajad.	-2.139	-10.074	7.935	-78,767
UTILIDAD GRAVABLE	12.126	57.087	-44.961	-78,759
22% -23% Impuesto a la Renta	-3.773	-14.458	10.685	-73,904
UTILIDAD DESPUES DE IMPUESTOS	8.353	42.629	-34.276	-80,405
5% Reserva Legal	-418	-2.131	1.713	-80,385
UTILIDAD A DISTRIBUIRSE	7.935	40.498	-32.563	-80,406

- Las ventas en el año 2015 disminuyeron en un 26.52% frente al año 2014, debido a la devaluación de la moneda de colombiana, lo cual ha hecho que el producto ecuatoriano pierda competitividad a nivel internacional y el costo de la producción nacional en la elaboración de cuero, sea mayor al precio de venta de mercadería proveniente de Colombia, lo cual ha generado una barrera de entrada para la captación de clientes en el mercado nacional.
- El costo de ventas del año 2015 se redujo un 28.61% con respecto al año 2014, lo cual es natural debido al decrecimiento de las ventas anteriormente explicado.
- La utilidad del ejercicio en el año 2015 tiene una reducción de USD 56.892 equivalente 78.76% frente al año 2014, debido al volumen de gastos que es muy similar al año anterior, a pesar que las ventas bajaron en USD 259.073.

6.- INDICES FINANCIEROS

INDICES FINANCIEROS					
		2015		2014	
INDICE DE LIQUIDEZ					
Demuestra la capacidad de la Empresa para cubrir sus deudas a Corto Plazo	ACTIVO CORRIENTE/PASIVO CORRIENTE	896.585	2.112	851.542	1.957
		424.512		435.133	
PRUEBA ACIDA					
Capacidad de la empresa para cubrir sus deudas a Corto plazo sin contar Inventarios	ACTIVO CORRIENTE -INVENTARIO/PASIVO CORRIENTE	896585-268270	1.480	851.542-190.870	1.51830
		424.511		435.133	
INDICE DE DISPONIBILIDAD					
Demuestra la capacidad de la Empresa para cubrir sus deudas en este mismo momento	CAJA -BANCOS/PASIVO CORRIENTE	69.014	0.163	100.404	0.231
		424.511		435.133	
INDICADOR DE ENDEUDAMIENTO					
Establece la relación entre los Fondos Propios y los fondos financiados por terceros.	TOTAL DE PASIVOS/TOTAL DE ACTIVOS	728.001	0.6270	693.516	0.684
		1.161.104		1.014.076	
INDICADOR DE RELACIÓN DE VENTAS CON GASTO DE VENTAS					
Establece la Relación Ventas con Gastos de Venta	GASTOS DE VENTAS /VENTAS	98.127	0.137	106.595	0.109
		717.674		976.747	
INDICADOR DE RELACIÓN DE VENTAS CON GASTOS ADMINISTRATIVOS					
Relación Ventas con Gastos Administrativos	GASTOS ADMINISTRATIVOS /VENTAS	78.775	0.110	78.368	0.080
		717.674		976.747	
INDICADOR DE RELACIÓN DE VENTAS CON GASTOS FINANCIEROS					
Relación Ventas con Gastos financieros	GASTOS FINANCIEROS/VENTAS	254	0.0004	5.362	0.005
		717.674		976.747	
INDICE DE PLAZO DE COBRO					
Plazo en que Suela y Cuero cobra a sus clientes	CLIENTES/VENTAS *365	367.484	150 DIAS	463.586	173 DIAS
		896.585		976.747	
		0.410*365		0.475*365	

- Es importante destacar dos indicadores relevantes, el primero es el Indicador de liquidez, el cual demuestra que la empresa dispone de \$2.11 para cubrir un dólar de deuda; y el Indicador de endeudamiento, el mismo que demuestra que el 62.70% de la empresa corresponde a terceros.

7.- REPARTO DE UTILIDADES

REPARTO DE UTILIDADES	
15% TRABAJADORES	2.139,76
22% IMPUESTO A LA RENTA	3.772,85
5% RESERVA LEGAL	417,62
UTILIDAD A DISTRIBUIRSE	7.934,85
UTILIDAD DEL EJERCICIO	14.265,08

Esta es la sugerencia de Gerencia para el REPARTO DE UTILIDADES del año 2015.

8.- METAS Y OBJETIVOS PARA 2016

- Reducir el pasivo en un 5% durante el año 2016, para lograr una menor dependencia de terceros.
- Incrementar un 6% en la venta de sulfato de cromo durante el año 2016.
- Reducir el plazo de cobro, a máximo 120 días.

Agradezco el apoyo brindado a mi gestión empresarial, en forma muy especial a la Sra. María Eugenia Jácome, Gerente de Ventas y a los señores accionista por su confianza.



JAVIER ALEJANDRO GAVILANES JACOME
GERENTE GENERAL