

## 1. SITUACION DEL PAIS

El país en el 2013 fue una economía sin mayores cambios , en lo que respecta a las reglas de comercio y asociación , a excepción de la actividad política y electoral de este año las condiciones de este periodo fueron las mismas del periodo 2012 , sin embargo se notó en el último cuatrimestre el año cierta dificultad en el gasto público , ya que el gobierno agoto muchas de sus fuentes de financiación y recursos propios ,viéndose reflejadas estas dificultades en una disminución notable del circulante a través del gasto público .

En la actualidad el ejecutivo como reflejo de la iliquidez y bajos recursos con que cuenta para continuar su proceso de cambio , está implementando una serie de medidas económicas siendo la más importantes , una ley económica urgente , que entre muchos cambios introduce una segunda moneda virtual para estructurar una economía Bimonetaria , además de algunos impuestos y un cambio en el manejo de la banca dándole más participación al estado en la orientación de los créditos hacia los sectores de la economía que le interesa promover , solo que con los dineros privados entre otras cosas y sin asumir los riesgos inherentes a dicha actividad.

## 2. PERIODO COMERCIAL 2013

### a. ESTRATEGIA COMERCIAL : (CRECIMIENTO , CON MAS COBERTURA )

El año 2013 fue el año que aceptamos el reto de hacer grandes cifras en lo comercial y enfrentar un reto de crecimiento importante, razón por la cual se pasó de tener un vendedor en la parte titular a tener 5 en diferentes plazas así:

Zona	Vendedores primer semestre 2013	Vendedores segundo semestre 2013	Vendedores primer semestre 2014
Ambato pelileo	½	1	1
Cuenca	1		
Atuntaqui	½		
Guayaquil	1	2	1
Quito	2		
<b>Total vendedores</b>	<b>5</b>	<b>4</b>	<b>3</b>

La evolución de personal ha presentado las mismas dificultades de consecución y calidad de personal, a pesar de que invertimos según nuestro criterio bastante en formación y capacitación, ha sido alta, sin embargo los resultados han sido escasos en términos de consecución de personal que valga la pena dejar vinculada a la compañía.

Sin embargo el crecimiento de cobertura de ventas con personal propio nos arrojó como resultado positivo la consolidación de la empresa a nivel nacional , ahora solo con 3 personas versus 5 que estaban presupuestadas, lo que nos



**PDF**  
Complete

Your complimentary  
use period has ended.  
Thank you for using  
PDF Complete.

[Click Here to upgrade to  
Unlimited Pages and Expanded Features](#)

ahorros en los costos operativos y un aumento

del 2013 arrojo los siguientes resultados

	2012	Ventas 2013	Crecimiento
Ventas	\$ 175,143.22	\$ 325,993.23	86.1%
Ganancia bruta	\$ 72.497,00	\$ 125,956,84	73%
Costos Grales de operación	\$ 50.588,65	\$ 149.633,26	195%
Utilidad neta antes de impuestos	\$ 21.908,35	\$ -23.676,42	

Este crecimiento desmesurado de los costos se generó por ajustes contables especiales que se sinceró el balance del 2013 corrigiendo problemas contables, ajustes NIFF, pago de arriendo, pago de feria Xpotex 2013, asistencia a ferias en Colombia (cabe recalcar que la asistencia a feria de Colombia y Expotex en Ecuador era subsidiada en un 50% por ESTRADA VELASQUEZ, lo cual no se terminó consolidando así que asumimos nosotros todo el peso de dichas promociones.

Adicionalmente se hicieron planes especiales de capacitación de vendedores en Cuenca y Guayaquil, lo que exigió un aumento de las frecuencias de viaje a dichas plaza con lo que eso conlleva en gastos de hotel, viáticos, tiquetes aéreos etc. etc. , además de liquidaciones y gastos de nómina del nuevo personal que no resulto siendo útil para la compañía como se ve en el cuadro de la evolución de vendedores en la compañía.

En resumen se logro un crecimiento muy alto , con un alto costo pero en el 2014 ya estamos viendo resultados como lo muestra el balance del 2014 , el cual tiene un anticipo hasta junio 2014.

#### **b. CAMBIOS EN LA INFRAESTRUCTURA**

EL 2013 fue un año de renovación y actualización y redimensionamiento de la compañía a una de mayor nivel, así pues empezó a funcionar el nuevo sistema contable, se compraron computadores, se arrendo una nueva sede, la que nos posibilita el manejo de oficinas, bodega y mayor personal en un solo punto, se contrató y se capacitaron 4 vendedores a nivel nacional.

Todo lo anterior con miras a enfrentar el reto de alto crecimiento que se había planteado.

También se terminó de hacer los aportes para la nueva capitalización de la compañía a USD \$ 56.800 como lo había autorizado la junta directiva, situación que se encuentra en curso preparando la segunda visita de la superintendencia de compañías.

- c. **PROBLEMAS CONTABLES :** a inicios del 2013 se contrató de nuevo la primera contadora que habíamos tenido , la cual no había podido seguir con nosotros por falta de tiempo , pero ya una vez solucionado su problema de disponibilidad se le contrato de nuevo , le toco revisar gran parte de las



por las dos contadoras anteriores y básicamente  
información recibida, lo cual y ya para terminar el 2013  
la contable que terminara de darle el visto bueno a la  
ajustes finales si así lo requería su análisis  
de los ajustes NIIF que se tenían que hacer por ley, se  
rehicieron algunos ajustes que dieron un efecto NETO EN LA CONTABILIDAD d  
de \$ 33.000 APROXIMADAMENTE, ENTRE AJUSTES NO DEDUCIBLES Y AJUSTES  
DEDUCIBLES.

Nos queda la satisfacción que el balance queda totalmente saneado y auditado  
al 2013.

### 3. RESULTADOS 2013

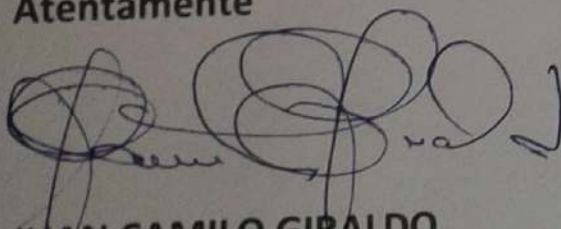
Como se mencionó, los resultados para el 2013 no se esperaba fueran positivos en  
utilidades pero la inversión en crecimiento que exigía el replanteamiento de la  
empresa a unos niveles mayores de ventas y los resultados que se adjuntan al cierre  
del 2013 así lo enseñan, sin embargo debemos pensar que fue una inversión a un nivel  
de empresa de mayor categoría, cuyos resultados se verán en el 2014.

Otro efecto del crecimiento desmesurado del 2013, fue la alta iliquidez que hemos  
venido enfrentando desde ese entonces, a lo cual la gerencia a tenido que buscar  
alternativas de solución en el sistema financiero, vía préstamos con garantía,  
préstamos hipotecarios, vía venta de cartera, vía prestamos Boucher de tarjeta de  
crédito y hemos pasado de tener un nivel de endeudamiento para capital de trabajo  
de máximo 10.000 dólares a 115.000 en el 2014

Cabe recalcar que la venta de cartera no es un endeudamiento para la compañía sino  
un anticipo de liquidez, para contrarrestar los altísimos plazos que los clientes se están  
tomando y desafortunadamente son los clientes más grandes, dándose plazos de pago  
de hasta 210 días en 15 pagos parciales por factura.

Adjunto los resultados del 2013 como complemento de dicho informe de gerencia

Atentamente



**JUAN CAMILO GIRALDO**  
**GERENTE GENERAL**  
**GIRALCAMPSA S.A.**