



RIVERDEKHOGAR CIA. LTDA.

INFORME DE GESTION DEL AÑO 2015

Señores accionistas:

Presento ante ustedes el informe de gestión de la compañía durante el año 2015, con el propósito de darles a conocer el curso que ha tomado durante el mencionado período; a continuación presento los aspectos más destacables.

Local comercial

La compañía durante el transcurso del año 2015 ha mantenido su domicilio principal en la calle Luis Cordero 10-87 y Mariscal Lamar.

Compra de Camión

La compañía adquirió un camión Hyundai en marzo 2015, con el propósito de realizar entregas a los clientes sin ningún costo adicional y para el traslado de la mercadería entre los establecimientos de la misma.

Ventas

El nivel de ventas del año 2015 en comparación con el año 2014 se ha reducido en un 36% aproximadamente, de \$ 107.415.84, a \$ 68168.14; y la principal razón de esta disminución es que no se cumplió con ninguna de las perspectivas que se tenía para el 2015; no se integró el departamento de marketing ya que no existió participación de los socios para formar el mismo; y se buscó personal para realizar ventas al por mayor, pero no se obtuvo ningún resultado favorable ya que no se encontró a la persona idónea para este puesto; y de igual manera las ventas en el local comercial se redujeron

RIVERDEKHOGAR CIA. LTDA.

RUC: 0190391825001

Dirección: Luis Cordero 10-87 y Mariscal Lamar

Teléfono: 2820879 / 2839096

www.dekhogar.com

debido a la recesión económica que está atravesando nuestro país; y es debido a estos aspectos que puedo mencionar que la compañía al 31 de diciembre de 2015 da una pérdida de \$ 6.332.16.

Participaciones en ferias

Durante el año 2015 se dio la participación de la compañía únicamente en la feria de la Ciudad de Cuenca por las fiestas de noviembre, sin embargo la participación en esta feria aportó con ventas de \$ 3.000; valor que no ayudó al incremento del nivel de ventas del año.

Aspectos Administrativos

Al finalizar el año 2015 la compañía ha mantenido bajo su dependencia a 4 trabajadores, encargados del área administrativa y de ventas.

Aspectos Financieros

Como reflejan los Estados financieros al 31 de diciembre de 2015, y tomando en consideración el estado de resultados; en este podemos observar una pérdida \$ 6.332.16, con ventas de \$ 68.168.14, la cual es inferior en un 36% en comparación con el 2014; y con una utilidad bruta en ventas de \$ 34.044.51, sin embargo los gastos operaciones alcanzan los \$40.376.67 inferior al año 2014 que alcanzaron los \$ 69.590,78; sin embargo estos gastos siguen siendo elevados; pero más del 50% de estos están concentrados en gastos de sueldos y de arriendos, y estos son rubros que son necesarios para el desenvolvimiento de la empresa, por lo que recomiendo analizar los otros rubros de gastos como son publicidad y mantenimiento del local, para tratar de reducirlos en el próximo año.

En relación al estado de Situación Financiera, en este podemos destacar un aumento en el efectivo, tanto en caja como bancos por un valor de \$ 13.167.21, en relación a documentos por cobrar este alcanzo un valor de \$ 5.271.07, estos valores en su mayoría son por ventas realizadas con tarjetas

de crédito y que los bancos aun no acreditan esos valores; en cuanto a mercaderías estos valores se ha disminuido en un 2%, ya que se han realizado compra de productos, pero estos mismos productos se han vendido por lo que el inventario casi se ha mantenido; en cuanto a los activos fijos integrados por muebles y enseres, equipos de computación, y vehículos a incrementado debido a la adquisición de un camión.

En cuanto al pasivo podemos mencionar que este está constituido por financiamiento por parte de proveedores existiendo un incremento del 43% en relación al año 2014, por mercaderías adquiridas para la venta.

El patrimonio está constituido por el capital \$ 80.400,00, por aportes para futuras capitalizaciones \$29.103,10, reserva legal, pérdida del ejercicio anterior y utilidades acumuladas del ejercicio 2014 y perdida del presente ejercicio 2015.

Perspectivas para el año 2016

Se espera la participación de todos los socios para la creación del departamento de ventas para poder cumplir con la meta que es un incremento de las ventas en un 60% para el año 2016; por lo que se debe abrir mercado y adquirir nuevos clientes a nivel nacional. Ya que se cuenta con gran cantidad de stock suficiente para satisfacer la demanda de nuestros clientes y dar conocer nuestra marca y la calidad de los productos que ofrece RIVERDEKHOGAR CIA. LTDA.



GABRIELA RIVERA

Ing. Gabriela Rivera Rivera
Gerente General Riverdekhogar Cía. Ltda.