



INFORME DE GESTIÓN DEL REPRESENTANTE LEGAL CORRESPONDIENTE AL AÑO 2015

Cuenca, 21 de Abril de 2016

Señores Socios

**REPRESENTACIONES PEDRO ARANEDA FERRER E HIJOS CÍA
LTDA.**

Cuenca.

Apreciados señores Socios,

Cumpliendo con las disposiciones de la ley de Compañías, pongo a su consideración el informe de la gestión realizada por la administración de la empresa, durante el ejercicio económico 01 de enero al 31 de diciembre del 2015.

➤ ENTORNO ECONÓMICO

Por la caída del precio del petróleo y la apreciación del dólar, el Banco Central del Ecuador (BCE) dijo que proyectó el 0.3%. El año pasado el crecimiento se ubicó en 3.8%.

Se estableció además que el precio de barril de crudo sea de \$53.27 a diciembre 2015. En el Presupuesto General del Estado 2015, el precio del barril de petróleo a inicios de año fue de \$91.00.



➤ COMPRAS

Al ser una empresa comercial, el abastecimiento lo hacemos a nuestro principal proveedor ROCHE ECUADOR S.A. representando un 90% del total de las adquisiciones, los mismos que se realizaron en su gran mayoría a crédito y cuando se disponía del efectivo correspondiente, a contado aprovechando así los descuentos de dicho proveedor. El 10% restante resulta de la compra a varios proveedores.

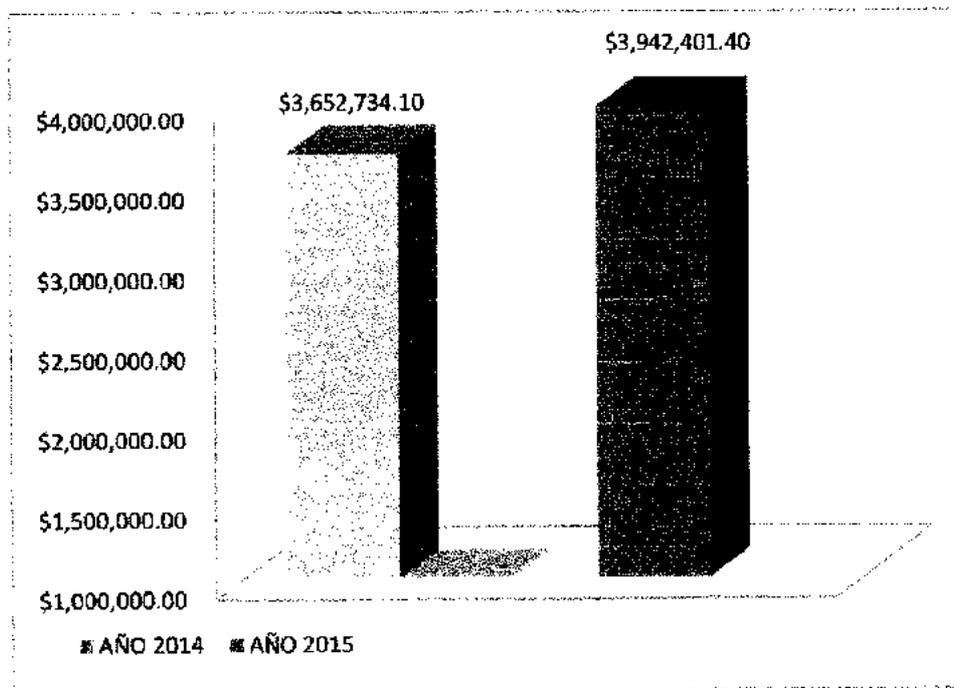


Gráfico N° 01

Como podemos Observar en el gráfico N° 01 las compras bajaron.



➤ VENTAS

Las ventas tuvieron un descenso del 3.5% en comparación con el año anterior, debido a la situación económica del país.

Un gran porcentaje de ventas son dirigidos a empresas públicas (mediante concursos en el portal de compras del estado).

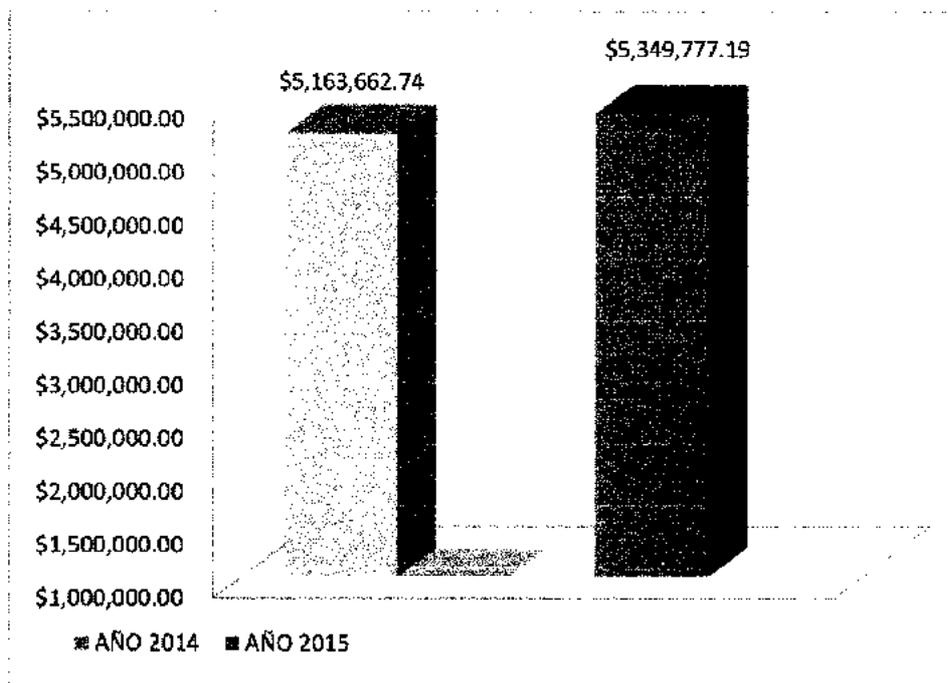


Gráfico N°2

Mediante el gráfico N°2 podemos observar que las ventas tuvieron un decremento en comparación al año anterior.



➤ **GESTIÓN DE VENTAS**

En cuanto a la gestión de ventas este es un proceso que se encuentra a cargo de nuestro personal de ventas, comisionistas y del mío propio, siendo el principal objetivo trabajar en equipo para lograr la distribución a todas las zonas que por ahora cubrimos en varios lugares del país, teniendo como meta empresarial incrementar las ventas y atender a nuestros clientes de una manera eficiente, eficaz y oportuna. Meta que logramos cubrir en el año 2015.

➤ **BALANCE GENERAL**

Dentro de la empresa ha habido muchos cambios con respecto a la infraestructura de la misma ahora contamos con áreas más estructuradas hemos mejorado mucho con respecto al año anterior también es debido al trabajo en conjunto del equipo de trabajo con el que cuento.

También ha sido un año en el que la empresa ha contratado asesores contables, tributarios y para la parte técnica sintiéndome satisfecho con los resultados obtenidos, ya que así disminuimos el riesgo de error en todos los ámbitos.

Se ha cumplido con el ente de control del Ministerio de Trabajo entregando uniformes a todos los trabajadores de la empresa y cancelando todo oportunamente y según manda la ley.

Uno de nuestros retos para este año 2016 es cobrar la cartera de clientes ya que podemos evidenciar que en Cuentas por Cobrar clientes no relacionados, existe un aumento neto de \$364189.85 (20.6%) a incrementarse de 1.770.800 en el 2014 a 2134990 en el 2015. Por el aumento de cartera clientes en el año, este es un reto para nosotros ya que tenemos que mejorar el cobro a nuestros clientes.

El capital se ve reflejado por \$30400.00 dólares al cierre del año 2015.

Por otro lado, hemos cumplido oportunamente con las Instituciones de control como son el Servicio de Rentas Internas, la Superintendencia de Compañías.



➤ CONCLUSIONES

En este año 2015 la empresa ha logrado superar la crisis en la que se vio envuelto el país, cumpliendo a cabalidad con todo el marco legal vigente, así como de las disposiciones y resoluciones de la Junta General de Accionistas, y de las Políticas y Procedimientos de la Empresa, para beneficio empresarial con alto grado de seriedad y responsabilidad, mejorando errores y evitando volverlos a cometer en diferentes ámbitos de la compañía.

➤ PROYECCIONES 2016

Para el año 2016, nos proyectamos un crecimiento permanente, los resultados de este año no crecieron como esperábamos debido a la crisis que atraviesa el país, nosotros nos mantenemos en la mira de un crecimiento constante, debo destacar el gran esfuerzo que realiza mi equipo de trabajo dentro y fuera de la empresa, ya que gracias a nuestro servicio de calidad hemos logrado posicionarnos en el mercado.

Este año ha sido un año de logros y seguiremos corrigiendo los errores que pudimos tener en algún determinado momento por falta de conocimiento u orden para poder ver mejores frutos a futuro.

➤ AGRADECIMIENTOS

A todos quienes de forma directa e indirecta, colaboraron para que la gestión del año 2015 se desarrolle con normalidad e intervinieron en las correcciones necesarias para que la empresa progrese y disminuya su zona de riesgo, de esta manera tener mayor control sobre el manejo de la Compañía; de igual manera aseguramos que las decisiones que tomen los señores accionistas beneficien siempre la mejora de nuestra organización.

Los documentos y demás datos que respaldan el ejercicio están a disposición de los señores accionistas en las oficinas de la Empresa.

Atentamente;

A handwritten signature in black ink, appearing to be 'Pedro Araneda Ferrer', written over a horizontal line.

Lcdo. Pedro Araneda Ferrer
GERENTE GENERAL