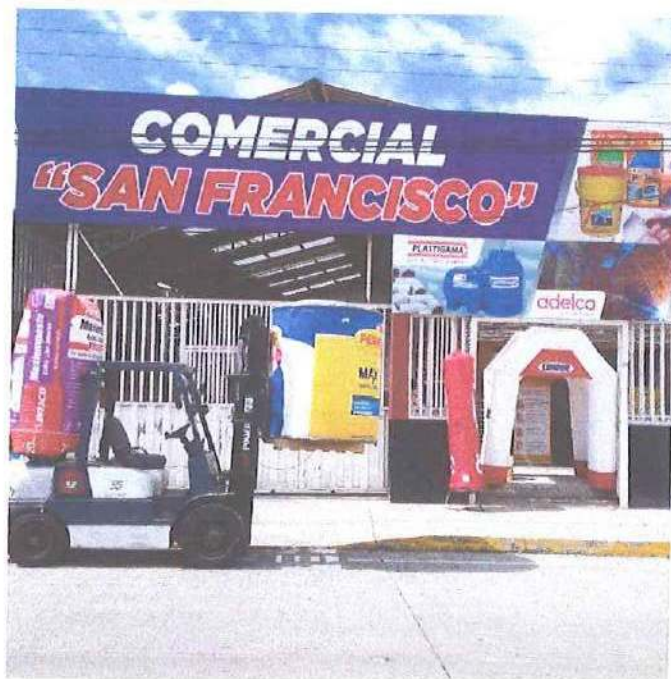


INFORME DE GERENCIA AÑO 2019



2 JUNIO DE 2020

COMERCIAL SAN FRANCISCO
COMSAFRAN CIA LTDA.

Mercedes Carranza
GERENTE GENERAL

INFORME DE GERENCIA

Periodo: enero – diciembre 2019

Sr. Santiago Morales
Presidente de la Compañía,
Señoras y señores socios:

Tengo el agrado de dirigirme a ustedes señoras y señores socios para poner a vuestra consideración una síntesis de las actividades desarrolladas por la gerencia en el periodo de enero a diciembre del año 2019.

INTRODUCCION:

El 2019, se constituyó en un año dramático para la economía ecuatoriana, principalmente por la caída del precio del petróleo, por lo tanto reducción de ingresos para el estado, con estas cifras se comprueba que la dependencia de los ingresos por venta de petróleo sigue siendo alta para el desarrollo del país, motivo por el cual se observó el descenso en la ejecución de obra pública, a pesar de esto la empresa alcanzó un crecimiento en sus ingresos con respecto del año 2018 de un 30%.

No obstante, las ventas crecieron significativamente lo que evidencia la participación importante del mercado en la ciudad de Riobamba y la Provincia, se abrieron nuevos clientes ferreteros, dando prioridad en el servicio al consumidor final.

Con la nueva sucursal la empresa cuenta con tres locales, por tal razón se ha venido promoviendo capacitaciones constantes a nuestro personal como ha nuestro clientes principalmente de los productos y correcta utilización de los mismos. SIKA, INTACO, CONDOR, ADELCA, CEMENTO CHIMBORAZO, CEMENTO SELVA ALEGRE, INGCO, IPS, etc.

Gestión Administrativa:

En la búsqueda de una eficiente, oportuna y sobre todo atención personalizada a nuestros clientes, se orientó y capacitó al 100% de los empleados de la empresa, alcanzando resultados positivos en las actividades asignadas.

Se renegotió el contrato de arriendo del local principal y sucursal 1, suspendiéndose el pago de este valor desde el mes de agosto hasta diciembre con el objetivo de tener un resultado positivo y se pueda fijar un valor adecuado al desempeño de la empresa.

Con el propósito de cimentar la marca e imagen de la Empresa y promover su crecimiento se contrataron vallas publicitarias ubicadas en los locales, se realizaron ferias con descuentos, promociones y premios, publicidad en Radio, papeles volantes y en medios digitales. En esta tarea se ha contado con el aporte importante de las empresas proveedoras las cuales han apoyado con el envío de promotores y técnicos para la capacitación de nuestro personal y clientes.

En el mes de febrero como es de su conocimiento y con su aprobación en junta de accionistas del 4 de Febrero del 2019, se concluyó el negocio de adquisición del inventario de mercadería de

los herederos Corral y Carrera, de adquirió un montacargas Baoli 3.5T BAOLI así como el arriendo del local por un periodo de 5 años, lo que da garantías a la empresa para la recuperación de su inversión y posibilitó la apertura de la segunda sucursal de la empresa en el sector norte de la Ciudad de Riobamba.

Después de la presentación, análisis y aprobación por la junta de accionistas del proyecto de reglamento interno de la empresa y el reglamento interno de higiene y seguridad ocupacional previo informe que a la fecha se encuentran vigentes y aprobados por las entidades competentes.

La superintendencia de compañías como ustedes conocen señaló la obligatoriedad de la empresa en contratar una auditoría externa para el análisis del ejercicio económico 2019, en tal razón informe que de acuerdo a la resolución de la junta accionistas se ha realizado satisfactoriamente con ALIADO CONTABLE MATUBERM CIA. LTDA. representada legalmente por el Ing. Esteban Fernando Matute Bermeo SC-RNEA 1131. El resultado de la auditoría es opinión de que presentan razonablemente todas las cifras. No obstante, en el control interno nos dan algunas recomendaciones para mejorar aspectos administrativos, normales en toda gestión.

Se realizó el registro y legalización de los Nombramientos de Presidente y Gerente de la Empresa de acuerdo a lo resuelto por la Junta de accionistas para un nuevo periodo de 2 años, ratificándonos al Sr. Santiago Morales como Presidente y a mi persona Mercedes Carranza como Gerente general.

Se procedió al pago de impuestos y tasas que gravan las actividades comerciales. Así por ejemplo, por la gestión comercial, anticipo de impuesto a la renta para el periodo 2019 \$ 12.137,68, y por impuesto a la renta año 2019 se generó el valor de \$13.253,96. Como establece la Ley, se pagó a la Superintendencia de Compañías por concepto de contribuciones el valor de \$696,54.

En la Ciudad de Riobamba, para obtener los permisos de operación de las actividades comerciales se tramitó la

Patente Municipal y permisos de publicidad Rotulos, a cuyo costo se agrega el valor del 1.5 por mil del total de los activos registrados al cierre del último periodo económico.

En el mes de diciembre del 2019 se revisó el borrador del manual de funciones y procedimientos de los trabajadores de la empresa, cabe informar que como se indicó anteriormente en el año 2019 se obtuvo un crecimiento importante y se abrió la segunda sucursal lo que ocasionó el traslado constante del personal y su evaluación en nuevas funciones o responsabilidades encargadas a cada uno, así también se ha tenido que contratar y capacitar al nuevo personal; a esto sumado la reciente creación de la empresa vamos cumpliendo con todas las formalidades, manuales y reglamentos necesarios para un desenvolvimiento cada vez mejor.

Hemos propuesto a la junta de socios para implementar los siguientes Manuales y Reglamentos:

Organigrama Estructural de la Empresa, misión, visión y valores institucionales.

Plan Estratégico

Manual de Funciones y procedimientos.

Reglamento de Funciones

Manual de Políticas, Principios, Normas y Procedimientos Contables

Manual de Crédito y Cobranzas

Manual para el control y manejo de activos fijos,

Reglamento para el control y uso de las unidades de transporte

Código de Ética

A través del Departamento de Cobranzas, hemos gestionado la recuperación de la cartera en mora, para lo cual se han realizado y entregado las respectivas notificaciones, de los clientes que no se obtuvo respuesta favorable se procedió a firmar actas en el centro de mediación. Con la asesoría profesional en temas de derecho se analizó la viabilidad para que realice el cobro vía judicial de las obligaciones de aquellos clientes que no responden a los requerimientos de pago.

Cabe resaltar la importancia que es para la empresa el control de inventario de la mercadería en los tres locales, por tal razón se contrató en el mes de Diciembre personal ocasional necesario para esta tarea, con el apoyo del Ing. Víctor Oviedo, especialista en manejo y control de inventario, propiedad, planta y equipos.

Con el propósito de identificar y llevar a cabo las mejores oportunidades posibles para el crecimiento de la empresa, se ha venido analizando el mercado, calidad de los clientes, la competencia y sus actividades en el negocio, que permiten a la alta dirección y gerencia establecer estrategias de desarrollo y crecimiento sustentable.

Igualmente en el marco del nivel que se ubica la empresa actualmente, se establece la necesidad de nombrar un Jefe Operativo, cuya finalidad es asistir a las áreas del negocio de la empresa, fundamentalmente las de compras, ventas y logística; motivo por el cual en este año se constituye esta nueva función.

Finalmente, con mucha alegría y satisfacción de haber cumplido los objetivos planteados se informa que al momento se encuentran funcionando tanto el local principal como las dos sucursales.

Gestión Social:

Apoyo al deporte:

La empresa ha venido dando auspicios a diferentes equipos de indoor y fútbol de los que son miembros algunos de los colaboradores y de esta manera apoyando así al desarrollo y fortalecimiento de las actividades deportivas, afianzando también la imagen de la empresa y el compromiso de apoyo a sus colaboradores.

Cabe mencionar que de este apoyo muy amablemente los colaboradores tienen dos equipos con el nombre de Comercial San Francisco participando activamente en la liga Deportiva cantonal de Penipe en sus series A y B.

Situación Financiera:

Para analizar la situación financiera, su estructura, crecimiento, inversión y financiamiento de los recursos, insertamos un cuadro comparativo de los Balances de Situación General de los dos últimos periodos:

CUENTA	2018/12	2019/12	INCREMENTO O DIMINUION	PORCENTAJE
Efectivo y equivalentes	\$ 31,392.96	\$ 26,318.55	\$ -5,074.41	-19%
Activos financieros	\$ 281,442.72	\$ 225,671.09	\$ -55,771.63	-25%
Inventarios	\$ 404,384.80	\$ 663,735.90	\$ 259,351.10	39%
ACTIVO CORRIENTE	\$ 717,220.48	\$ 915,725.54	\$ 198,505.06	22%
Propiedad planta y equipo	\$ 106,357.38	\$ 113,721.71	\$ 7,364.33	6%
Activos por Impuestos diferidos		\$ 341.41	\$ 341.41	100%
ACTIVO NO CORRIENTE	\$ 106,357.38	\$ 114,063.12	\$ 7,705.74	7%
ACTIVO TOTAL	\$ 823,577.86	\$ 1,029,788.66	\$ 206,210.80	20%

Como se comprueba en el cuadro, el activo total registra \$ 1,029,788.66, que representa el 20% de incremento con relación al 2018.

Cabe mencionar que la proporción de las cuentas por cobrar se eleva por la apertura de clientes de ferreterías a las cuales se otorga crédito.

CUENTA	2018/12	2019/12	INCREMENTO O DIMINUION	PORCENTAJE
Cuentas y doc. por pagar	\$ 371,904.39	\$ 546,381.73	\$ 174,477.34	32%
Obligaciones Inst. Financieras	\$ 50,000.00	\$ 25,594.86	\$ -24,405.14	-95%
Otras obligaciones corrientes	\$ 16,084.61	\$ 7,506.29	\$ -8,578.32	-114%
Otros pasivos corrientes	\$ 94,583.83	\$ 149,195.41	\$ 54,611.58	37%
PASIVO CORRIENTE	\$ 532,572.83	\$ 728,678.29	\$ 196,105.46	27%
Cuentas y doc. por pagar	\$ 3,191.94		\$ -3,191.94	
Cuentas por pagar diversas	\$ 205,252.66	\$ 161,698.40	\$ -43,554.26	-27%
Provisiones por beneficios a empleados	\$ 1,936.00	\$ 2,212.84	\$ 276.84	13%
PASIVO NO CORRIENTE	\$ 210,380.60	\$ 163,911.24	\$ -46,469.36	-28%
PASIVO TOTAL	\$ 742,953.43	\$ 892,589.53	\$ 149,636.10	17%

CUENTA	2018/12	2019/12	INCREMENTO O DIMINUION	PORCENTAJE
ACTIVO TOTAL	\$ 823,577.86	\$ 1,029,788.66	\$ 206,210.80	20%
PASIVO TOTAL	\$ 742,953.43	\$ 892,589.53	\$ 149,636.10	17%
PATRIMONIO	\$ 80,624.43	\$ 137,199.13	\$ 56,574.70	41%

En el epígrafe del pasivo, podemos observar que la principal monto son las cuentas por pagar a proveedores con un incremento del 32% lo que sumado a las otras cuentas tenemos que pasivo total incremento en un 17% en el año 2019.

De la misma manera el indicador que ha variado considerablemente en el periodo es el de resultados puesto como se indica en el año 2018 se tuvo una pérdida de \$ 39,810.96 y en el año 2019 gracias al esfuerzo y compromiso de sacar adelante esta empresa se obtuvo un resultado de \$ 56,574.70 de ganancia neta.

Situación Económica:

Para realizar el análisis económico de la Institución tomamos el Estado de Resultados del periodo entre el 1 de enero a diciembre 31 del 2019. Sus principales cuentas son: por el lado de ingresos los producidos por ventas. En cambio por el lado de los egresos tenemos los costos de compras y gastos de ventas, financieros, administrativos y de operación.

CUENTA	2018/12	2019/12	INCREMENTO O DIMINUCION	PORCENTAJE
TOTAL INGRESOS	\$ 3,159,475.72	\$ 4,104,402.49	\$ 944,926.77	23%
TOTAL GASTOS	\$ 3,205,315.21	\$ 4,047,827.79	\$ 842,512.58	21%
RESULTADO	\$ -45,839.49	\$ 56,574.70	\$ 10,735.21	

En el periodo hemos recibido ingresos por ventas con relacion al año 2018 con un incremento del 23% asi mismo los gastos totales subieron un 21%.

En cambio los gastos fueron por pago de proveedores, personal administrativo, operativos, arriendo, seguros, transporte, combustible, etc.

Distribución de Utilidades:

Para el resultado del 2019, la utilidad despues de la participacion de los trabajadores e impuesto a la renta es de \$34,544.34, según la ley faculta a la Junta de socios resolver la forma de distribución, sin embargo la recomendación, es que no se distribuyan se amortice la perdida del año 2018 y se contabilice como reserva facultativa en razon de la afectacion por el Covid 19 a las actividades comerciales de la empresa.

PERSPECTIVA FINANCIERA:

La proyección financiera que realizamos para el año 2019 se cumplió en el porcentaje previsto del 20%, sino en el 23%. Las causas, es la inversion y esfuerzo puesta en la apertura de un nuevo local, segunda sucursal en el sector norte, la ampliacion de clientes de ferreterias, incremento de línea de productos y el servicio a domicilio que brinda la empresa.

Para el año 2020, igualmente el objetivo principal será mantener y mejorar las ventas con una exelente atencion en procura de satisfacer las múltiples necesidades de los señores clientes.

Por lo tanto, la meta es llegar al 31 de diciembre del 2020 con un Balance General que refleje la siguiente situación financiera:

Proyección Financiera de COMSAFRAN al 31 de diciembre del 2020; Por la situacion de salud publica y afectacion economica que ha provocado el Covid 19 la Gerencia tiene como objetivo por lo menos mantener el volumen de venta promedio mensual del año 2019 es decir de \$340,000.00 y asi obtener la utilidad necesaria para mantenernos en operación con el mismo numero de colaborados y no tener que tomar desiciones de desvinculaciones o peor aun cierres de sucursales.

CONCLUSIONES:

Indicadores de Gestión:

Hemos cerrado con un crecimiento de ventas respecto al 2018 de 23%, superior al proyectado como objetivo por la administración; así también como indicador tenemos un aumento en el patrimonio de la empresa de un 41%, el inventario de igual forma debido a la apertura de la nueva sucursal ha incrementado 39%. Se ha implementado estrategias de negocios para ir ganando participación en el mercado que se han aplicado exitosamente logrando ampliar nuestra cartera de clientes en un número bastante considerable, con esto también se ha incurrido en cartera vencida y parte de ella incluso en mora, la cual se encuentra en gestión de cobro. Estos valores son importantes y preocupan a la administración es así que se ha realizado recorridos de visitas personalizadas para la verificación de la cartera de nuestros clientes y su análisis de cumplimiento, logrando así al mes de diciembre tener una lista de clientes confiables con los que se autoriza el crédito y de igual forma clientes con los que no se autoriza.

La situación económica se refleja en el Estado de Resultados, logrando este año obtener una rentabilidad considerable con la que permite enfrentar de mejor manera la presente situación provocada por el Covid 19.

RECOMENDACIONES:

A los señores socios, que se planifique la inyección de un capital mayor de trabajo para el desembolvimiento de la empresa, ya que como es conocimiento de ustedes en la actividad comercial que se viene desarrollando hasta la fecha se realiza con la utilización del crédito directo de las empresas proveedoras, sin embargo para aumentar nuestro margen de rentabilidad es necesario realizar las compras de contado con lo cual se obtendrán descuentos adicionales.

De igual forma se ha reconocido la necesidad de la apertura de una nueva sucursal en este caso en el sector sur de la ciudad ya que al momento es el único sector que no estaríamos cubriendo. Se ha evaluado y puesto en consideración el local propiedad del socio Santiago Morales en la Av. Edelberto Bonilla (circunvalación) y Rangun.

A la fecha la empresa cuenta con montacargas asignado en la sucursal 1, en la que existe bastante movimiento de mercadería, este sufrió un daño considerable el cual ya fue solucionado pero se recomienda su remplazo lo más pronto posible puesto este daño se está presentado repetidamente provocando retraso y pérdidas.

De igual forma la empresa cuenta con vehículos de su propiedad y prestadores de servicio para realizar la entrega de mercadería a domicilio, en razón de las circunstancias pasadas y la indisposición de vehículos para realizar esta tarea es de crucial importancia realizar la adquisición de uno adicional.

No está por demás, en estos momentos de crisis financiera, recomendar un consumo inteligente, moderar gastos no esenciales en la empresa, aunque parece imposible es un buen momento para mejorar los hábitos y procurar establecer una reserva que permita enfrentar cualquier imprevisto.

AGRADECIMIENTO:

Una vez más mi gratitud y agradecimiento a todos los señores socios por la permanente confianza en nuestra gestión, de igual manera a los señores empleados de la Empresa que colaboran para el engrandecimiento y éxito de la misma.



Atentamente,
Lic. Mercedes Beatriz Carranza Herrera
Gerente General