

DISTRIBUCIONES Y COMERCIO ESPINOZA & MANZANO DICEM CIA. LTDA.

INFORME DE GERENCIA

AÑO 2017

Estimados socios:

Para la economía ecuatoriana el año 2017 representó un año de recuperación con un incremento en el PIB del 3.3% hasta el tercer trimestre 2017. Por su parte, el sector de la construcción presentó decaimiento del -7.9% con respecto del año 2016 (datos de la cámara de la construcción). Frente a estos datos los resultados de DICEM Cía. Ltda. en términos de ventas y utilidad a socios fue del + 18% y el +33% respectivamente.

La apertura de las importaciones, el cambio de gobierno y el incremento en la confianza del consumidor permitieron tener una dinamización que aportó a que los mercados demanden los productos que nuestra empresa oferta.

Durante el 2017 se implementaron una serie de mejoras especialmente en las áreas: comercial y de compras & inventarios. El área de ventas cuenta con un presupuesto que permite monitorear el desempeño comercial en el mercado, el área de compras tecnificó su análisis de reposición de inventarios lo que permite optimizar el capital de trabajo y aprovechar variaciones en costos y el área contable - financiera se encuentra administrada de acuerdo a las normativas y técnicas contables actualizadas.

Con respecto a proveedores, no ha existido un incremento en las líneas de distribución, sin embargo se retomó el abastecimiento de productos mediante importaciones, los mismos que se evidenciarán durante el 2018.

Tomando en cuenta estas premisas, a continuación sírvanse encontrar el informe gerencial sobre la gestión enero – diciembre 2017.

AREA CONTABLE - FINANCIERA

La información financiera incluida en los estados financieros ha sido preparada y presentada de conformidad con la normativa vigente, por lo tanto, los registros contables que soportan los estados financieros reflejan las transacciones y resultados de la compañía.

Resultados con respecto al Estado de Pérdidas y Ganancias

- **Ingresos:** los ingresos 2017 presentaron un incremento del **18.62%** con respecto al 2016, pasando de USD **5.694.921,50** (2016) a USD **6.755.315,24** (2017).
- **Costos:** los costos de ventas 2017 representan el 88% de los ingresos por comercialización, es decir **5.872.221,13**
- **Gastos operacionales:** los gastos de operación representan el 12.14% de los ingresos y crecieron en un 1.38% frente al periodo anterior.
- **Utilidad:** el incremento en ventas, el plan de manejo de costes un incremento en los márgenes de utilidad bruta permitieron generar una utilidad neta de: USD **143.025,07** (valores después del 15% de utilidad a trabajadores y 22% de Impuesto a la Renta).

Resultados con respecto del Balance General

Activos: los activos de le empresas se contabilizan en \$ **2'320.509,54** repartidos de la siguiente manera:

- Activo circulante: **2.069.964,48** (36% efectivo y equivalente de efectivo, 47% cuentas por cobrar, 17% inventario de productos)
- Activo fijo: **195.672,07**
- Activo intangible: **35.325,91**
- Impuestos diferidos **19.547,08**

Pasivos: 1'303.226,18 que financian el 56% del activo de la empresa:

Pasivo corriente: 1.021.543,59 (44% del activo total)

- Crédito de proveedores: **837.495,96**
- Otros pasivos corrientes: **184.047,63**

Pasivo Largo Plazo: 281.682,59 (12% del total de activos)

- Préstamos de socios: **200.000,00**
- Provisiones: **62.135,51**
- Impuestos Diferidos: **19.547,08**

Patrimonio: el patrimonio de la empresa es de **874.258,29** compuesto por:

- Capital suscrito y pagado, **215.000**
- Reservas **650.192,85**
- Resultados acumulados **7.816,72**
- Otros resultados integrales **1.248,72.**

El patrimonio de socios actualmente financia el 37% de los activos de la empresa especialmente de los cuales las reservas financian el 28% del activo de la organización.

AREA COMERCIAL

El área comercial presentó un presupuesto de ventas de: \$ 6'713.660,92 con un cumplimiento del 101% desarrollándose de la siguiente manera:

RESULTADOS DE VENTAS 2017

	PRESUPUESTO VENTAS	VENTAS 2017	CUMPLIMIENTO
ene	503,800.77	541,731.48	107.53%
feb	486,145.61	461,715.19	94.97%
mar	642,337.18	610,799.98	95.09%
abr	548,744.25	541,210.85	98.63%
may	602,113.77	518,436.21	86.10%
jun	478,803.05	553,164.52	116.75%
jul	547,606.44	535,069.74	97.71%
ago	607,250.17	701,430.53	100.84%
sep	610,871.92	636,164.66	104.14%
oct	543,805.79	558,721.07	102.74%
nov	605,513.18	687,721.51	115.23%
dic			94.93%
TOTAL	6,713,660.92	6,786,540.33	101%
PROM. MENSUAL	559,471.74	565,545.03	

Es importante evidenciar que el impacto en ventas en los meses de marzo, agosto, septiembre y noviembre representan un componente fundamental para alcanzar el objetivo anual. En el mes de noviembre se hace cada vez más visible el impacto del denominado Black Friday para el cual la empresa debe preparar un plan de acción que le permita ser competitivo durante una semana completa a bajos precios.

Por otra parte, existe una amenaza cada vez más fuerte para la distribución y evidenciada en una presión de los proveedores por alcanzar metas de venta y para esto utilizar a elementos importantes de nuestra cartera de clientes. Es clave encontrar nuevos proveedores que permitan mantener precios competitivos con márgenes superiores o pensar en la apertura de locales comerciales que permitan rentabilizar la utilidad adicional que actualmente aprovecha el canal minorista.

Para este objetivos se recomienda pensar en un financiamiento de los activos de la empresa para la operación diaria (distribución) y de esta manera liberar flujo de capital para nuevos proyectos como almacenes.

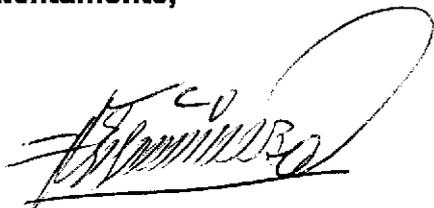
AREA ADMINISTRATIVA

Se mantiene total transparencia en lo relacionado al aspecto laboral y las relaciones con los empleados y trabajadores se manejan de manera armónica y sobre todo cumplimiento a cabalidad con las leyes laborales correspondientes.

Durante el año el personal administrativo y de ventas ha tenido una ligera rotación y las vacantes se han cubierto de manera oportuna.

Estas son las novedades que puedo informar ya que por lo demás todo se proyecta positivamente para la empresa que tengo a bien dirigir. Cualquier dato adicional reposa en los archivos de la empresa y la información estará disponible para los organismos de control.

Atentamente,

A handwritten signature in black ink, appearing to read 'Fabian Espinoza Andrade', with a large, stylized flourish at the end.

FABIAN ESPINOZA ANDRADE

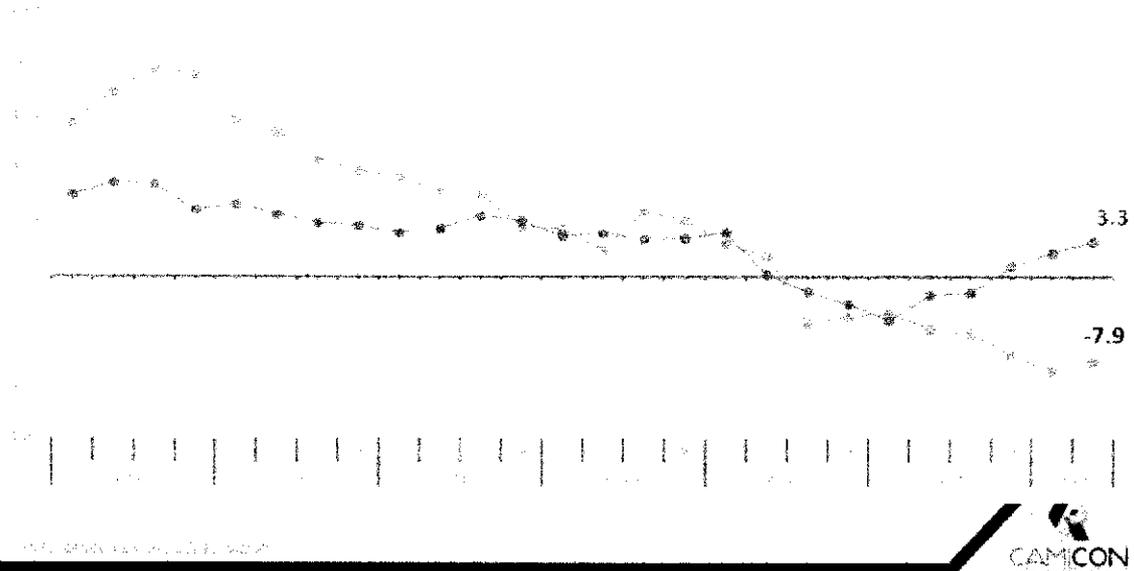
**GERENTE GENERAL
DICEM CÍA. LTDA.**

Anexos

VARIACIÓN TRIMESTRAL DEL PIB GENERAL Y PIB DE LA CONSTRUCCIÓN T-4. II TRIM 2011-2017

FUENTE: BANCO CENTRAL DEL ECUADOR

◆ Construcción ◆ P.I.B.



Fuente: Cámara de la Construcción del Ecuador / Arq. Silverio Duran (Presidente)