

**INFORME DE GERENCIA
COMERCIAL OPTICA SANCHEZ ARTEAGA CIA. LTDA.
CORRESPONDIENTES AL EJERCICIO 2013**

Cuenca, 15 de abril del 2014.

A los Señores Socios de Comercial Óptica Sánchez Arteaga Cia. Ltda.

De mi consideración:

Cumpliendo con expresas disposiciones legales y estatutarias es grato poner a su consideración el informe anual de labores correspondiente al ejercicio económico 2013.

En medio de una economía del país que con respecto del periodo anterior se redujo la inflación del 2012 de 4,16% al 2,70% en el 2013. Si bien la economía del país en nuestro criterio no está siendo manejada de tal forma que genere confianza y si sumamos la crisis económica mundial y otros factores, El hecho de haber crecido un 23,6% consideramos que es importante.

CUMPLIMIENTO DE OBJETIVOS:

Se pudieron cumplir los objetivos en el sentido de que hubo un incremento y se redujeron en lo posible los gastos sobre todo en publicidad. Por otra parte se fortalecieron los inventarios pudiendo ofrecer mas variedad de productos a nuestros clientes. En el area laboral cumplimos con los trabajadores en todos los aspectos, en un ambiente de cordialidad.

RESULTADOS DEL EJERCICIO:

Para que se entienda mejor los resultados de este ejercicio adjuntamos el Informe Economico-Financiero en 3 anexos, así como para vuestra mejor apreciación y análisis pormenorizado, me permito acompañar a este informe un ejemplar detallado de los estados financieros; de Situación General y de Resultados, respectivamente.

SUGERENCIAS:

Se sugiere a los socios que las utilidades sean repartidas entre los socios. Que este periodo se maneje con toda la prudencia los inventarios y los gastos de publicidad.

OBJETIVOS PARA EL SIGUIENTE EJERCICIO:

Nuestro esfuerzo estará encaminado en subir sustancialmente las ventas mediante diferentes estrategias de marketing como las brigadas empresariales y alianzas estrategicas, aspiramos en un incremento de por lo menos el 40% que es ambicioso pero posible con las herramientas que vamos a proponer.

AGRADECIMIENTO:

Al haber tenido el honor de dirigir esta empresa por un segundo periodo y tras haber continuado tan auspiciosamente agradezco a los señores socios por la confianza depositada en esta gerencia, a todos nuestros colaboradores que han permitido el desarrollo deseado.

Atentamente



Enrique Sanchez Artcaga
Gerente General

ANÁLISIS DE LOS INGRESOS

EVOLUCIÓN	ANÁLISIS DE LOS INGRESOS					
	2009	2010	2011	2012	2013	
VENTAS NETAS	473,166	459,046	451,604	484,587	598,988	100.00%
OTROS INGRESOS	29	227	240	163		0.00%
INGRESOS FINANCIEROS		0	88	8	4	0.00%
INGRESOS netos TOTAL	473,195	459,273	451,932	484,758	598,992	19.07%

% CRECIMIENTO	2010	2011	2012	2013
VENTAS NETAS	-3.0%	-1.6%	7.3%	23.6%
	0.0%			0.0%
INGRESOS netos TOTAL	-3.0%	-1.6%	7.3%	23.6%



Análisis y comentarios

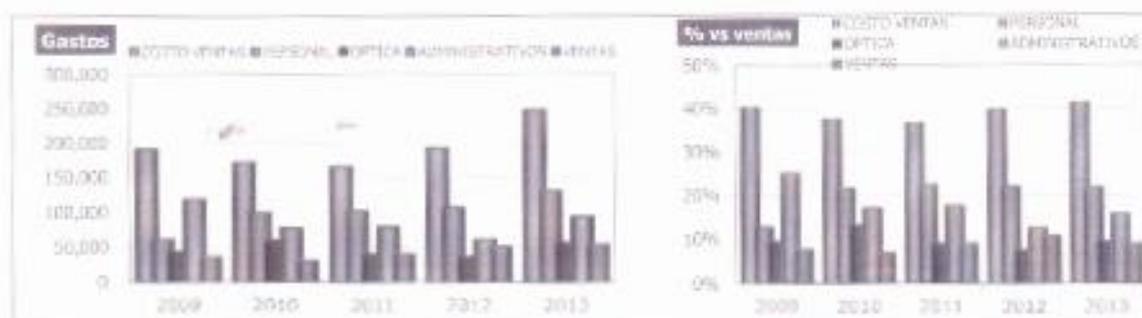
Según el análisis de ingresos correspondientes a los ejercicios económicos 2009 hasta 2013, se puede observar un promedio de ventas anuales de \$493,478.

Con lo concerniente al ejercicio 2013, las ventas netas registraron un valor de \$598,988.

Con relación al año anterior existe un crecimiento en ventas de un 23.6%, indicándonos que las políticas adoptadas en el 2013 han dado resultados acertados, por lo que en el siguiente ejercicio económico se debe fortalecer las políticas adoptadas para el incremento en los ingresos

ANÁLISIS DE LOS GASTOS

		ANÁLISIS DE LOS GASTOS					
		2009	2010	2011	2012	2013	
COSTE de las VENTAS		191,388	172,870	166,251	193,334	248,919	29%
	% s/ventas	40%	38%	37%	40%	42%	
Gastos de personal		60,728	99,589	101,767	107,280	131,694	23%
	% s/ventas	13%	22%	23%	22%	22%	
Gastos de Óptica		44,568	60,921	40,995	36,562	56,550	55%
	% s/ventas	9%	13%	9%	8%	9%	
Gastos Administrativos		118,903	78,505	79,926	61,615	94,403	53%
	% s/ventas	25%	17%	18%	13%	16%	
Gastos de Ventas		36,899	31,862	41,031	52,208	54,486	4%
	% s/ventas	8%	7%	9%	11%	9%	

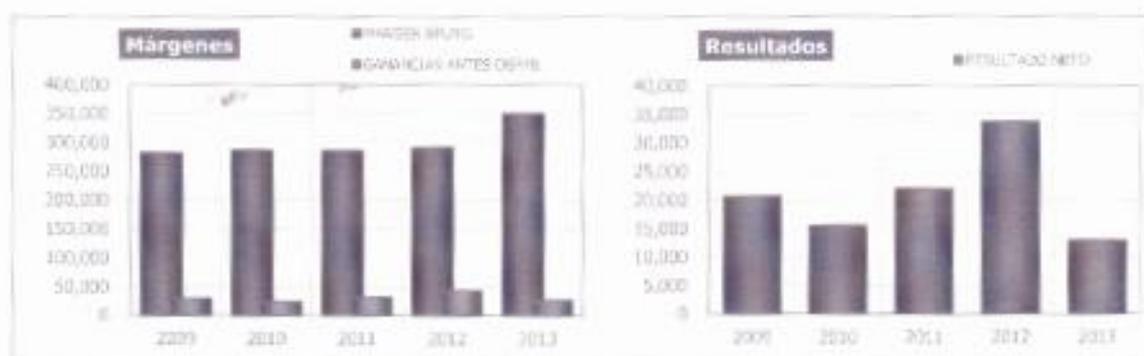


Análisis y comentarios

Con relación al ejercicio económico 2012, el costo de ventas se ha incrementado en un 29%, pero los incrementos más significativos se dan en los gastos de la óptica y los gastos administrativos con un 55% y 53% respectivamente, por lo que se recomienda analizar a posterior el detalle de los gastos de estos rubros para reducirlos de manera que se vea reflejado en los balances.

ANÁLISIS DE LOS RESULTADOS

MÁRGENES Y RESULTADOS	ANÁLISIS DE LOS RESULTADOS					
	2009	2010	2011	2012	2013	
VENTAS NETAS	473,166	459,046	451,604	484,587	598,988	100.00%
COSTE de las VENTAS	191,388	172,870	166,251	193,334	248,919	41.56%
A MARGEN BRUTO	281,778	286,176	285,353	291,253	350,069	58.44%
Otros ingresos	29	227	328	171	4	0.00%
Gastos de personal	60,728	99,589	101,767	107,280	131,694	21.99%
Gastos de óptica	44,568	60,921	40,995	36,562	56,550	9.44%
Gastos Administrativos	109,996	69,690	70,449	52,099	80,650	13.46%
Gastos de ventas	36,899	31,862	41,031	52,208	54,486	9.10%
B GANANCIAS ANTES DE DEPRECIACIONES	29,616	24,341	31,440	43,275	26,692	4.46%
Amortizaciones	8,907.33	8,815.34	9,476.83	9,515.67	13,752.81	2.30%
C RESULTADO NETO	20,708	15,525	21,963	33,759	12,939	2.16%



Análisis y comentarios

En base al siguiente cuadro presentado, podemos observar que el margen bruto del ejercicio 2013 es de un 58.44% que con relación al año anterior se situó en un 60.10% una baja porcentual que deberá ser analizada en el coste de productos comprados.

En lo que respecta al resultado del ejercicio se da una baja considerable producto del incremento de los gastos administrativos y gastos de óptica.