

## **INFORME DEL GERENTE PERIODO 2015**

Quito, abril 28 del 2016

Señores  
Miembros de la Junta General de Socios  
**COMERCIALIZADORA CORTIPLACE CIA. LTDA.**  
Ciudad.-

De mis consideraciones:

Cumpliendo con lo que establecen los Estatutos y Leyes vigentes, tengo a bien presentar el informe del gerente del periodo 2015.

### **ANTECEDENTES:**

En el año 2015, la empresa Comercializadora Cortiplace Cia Ltda. compitió satisfactoriamente en el mercado de distribución de textiles para cortinería, cumpliendo a cabalidad con su gestión tanto con el cliente interno, externo, instituciones reguladoras y socios de la empresa.

Este año se tomó complicado para varios sectores del país y el comercial no fue la excepción. La baja del precio del petróleo como un commodity esencial para nuestro país influyó en que el poder adquisitivo del mercado ecuatoriano sea menor y por ende las ventas disminuyan.

La empresa disminuyó sus ventas en el 2015 en comparación al 2014 en 10.27 %, obteniendo una cifra de 455.041,49 USD.

A su vez, el resultado final del ejercicio 2015 fue de 14.262,89 USD, que representa el 3.13% de los ingresos totales de la empresa.

### **2.- ACTIVOS**

Los inventarios son el activo más representativo de la empresa ya que constituyen el 67.83% del total de activos.

Lo que cabe resaltar en este año con respecto al rubro de activos, es la adquisición de estanterías industriales. Esta inversión ha permitido tener varias mejoras en el manejo de los inventarios ya que se ha podido ordenar las mercancías por proveedor y clase de artículos, el personal puede identificar de forma más fácil el producto requerido como también facilita el manipuleo. De igual forma, la imagen de la empresa y el aprovechamiento de espacios han sido aspectos que han mejorado con esta compra.

### **3.- PASIVOS**

Lo que cabe resaltar en los pasivos en el ejercicio fiscal 2015 es la aparición de la cuenta por pagar socios de 151.830,13 USD. Por celebración de Junta General Extraordinaria, los socios decidieron suprimir estos valores de la cuenta de futuras capitalizaciones que estaba presente en el patrimonio, con el fin de que sean pagados conforme a la liquidez y disponibilidad de la empresa.

### **4.- ASPECTOS FISCALES, LEGALES, LABORALES Y SOCIALES**

En el aspecto laboral, la empresa solicitó al Ministerio de Relaciones Laborales la aprobación de un Reglamento Interno, el cual fue aprobado y puesto en vigencia para precautelar siempre los intereses tanto del personal como de la compañía. Asimismo, con el fin de hacer cumplir normas y reglas impuestas por la gerencia de la empresa.

Durante el periodo motivo de este informe, las obligaciones laborales, fiscales, municipales se cumplieron en su totalidad, pagando de forma oportuna estas obligaciones.

En el aspecto legal, la empresa no tiene ningún conflicto ni juicio pendiente.

Las decisiones que fueron tomadas en su debida oportunidad por esta gerencia han sido conocidas y debidamente aprobadas mediante Juntas Generales Ordinarias y Extraordinarias de Socios, como fue el caso del cambio de futuras capitalizaciones a cuentas por pagar de socios y el caso de la cesión de participaciones de la Señorita Diana Karolina Argoti Pozo, quien cedió el total de sus participaciones (266, por un valor de 1,00 USD cada una) al Señor Junior Marcelo Argoti Pozo mediante escritura notariada y registrada tanto en el Registro Mercantil como en la Superintendencia de Compañías.

## 5.- OBJETIVOS Y EXPECTATIVAS PARA EL AÑO 2016

Para el 2015 se prevé una disminución en las ventas en un 10 % aproximadamente dada por situaciones exógenas que obedecen principalmente a la difícil situación económica general del país.

Sin embargo el personal encabezado por la gerencia está trabajando en varios puntos con el fin de que esta realidad no impacte drásticamente al desempeño de la empresa.

Desde finales del 2015 se ha trabajado en la búsqueda e implementación de nuevos productos, dentro de la línea actual, que generen un mejor margen de utilidad y que de alguna forma la disminución de las ventas impacte en menor proporción a las utilidades netas.

También, se está trabajando en estudio y búsqueda de nuevos proveedores ya sea de la misma línea de textiles como de nuevas líneas relacionadas a decoración de ventanas que nos proporcionen mejores estándares de calidad, mejora en tiempos de entrega, mejores diseños y mayor rentabilidad.

Por otro lado, uno de los principales objetivos de la empresa para el 2016 es buscar más eficiencia en sus procesos, es decir mejorar el nivel de liquidez para poder cumplir a cabalidad con las obligaciones, mediante una mejor recaudación a clientes, disminuyendo faltantes o mermas, y reduciendo gastos que no son indispensables para el accionar de la compañía.

Finalmente, otro objetivo importante para finales del primer semestre del 2016 es contar con una persona asesora comercial, quien se encargue de estar en constante contacto con clientes actuales y potenciales informándoles los productos que tiene la empresa, así como también dando a conocer las diferentes promociones con el fin de tener una mayor rotación de inventario, encontrar nuevos clientes y en general dinamizar la actividad de la empresa.

Atentamente,



Junior Marcelo Argoti Pozo  
C.I. N° 040126082-3  
GERENTE GENERAL  
COMERCIALIZADORA CORTIPLACE CIA. LTDA.

*Cortiplace*

Teléfono: 0212 444 4444