

Riobamba, 2 de Abril del 2014.

INFORME DE GERENCIA

PERIODO 2013

Estimados Socios:

De acuerdo a lo establecido en el Art.124 de la Ley de Compañías vigente y en base a la escritura de constitución de "SUPERMERCADO Y COMISARIATOS HORTENICA DE JARA E HIJOS C.LTDA."; en mi calidad de Gerente y Representante Legal pongo en su consideración el informe de gerencia correspondiente al período 2013.

Empezaré haciendo un breve análisis de la política nacional y el impacto de las medidas tomadas por el gobierno central a través del Comité de Exportaciones COMEX y su normativa 116 del mes de Diciembre de 2013.

Por todos es bien conocida la desaceleración que vienen sufriendo todos los negocios en el ámbito sobre todo comercial, situación que se ha visto reflejada con mayor incidencia en este periodo 2013. De las conversaciones mantenidas con algunos actores locales dedicados a nuestra rama de negocio, como es la venta al detal de productos alimenticios, las ventas son cada vez más escasas y aunque de manera oficial se diga lo contrario hay cada vez menos productos en percha y los que quedan, siguen sufriendo importantes incrementos en los costos.

Como país, en el campo político, hemos sido testigos del revés electoral, sufrido por el partido de gobierno en las elecciones de febrero, cuando de manera inesperada, al menos para quienes no participamos, pero aun vivimos del quehacer politiquero, el movimiento gubernamental, sufrió un duro revés electoral, en las elecciones seccionales, perdiendo las principales alcaldías de nuestro país. Ciertamente esto permite ver ya un cierto descontento de la población en general a las innumerables muestras de abuso del actual gobierno.

En el quehacer empresarial propio de nuestra empresa, finalmente en el mes de Octubre, se abrió el nuevo y amplio local ubicado en la calle Colombia 2341 en Riobamba. Como ustedes bien conocen, la amplitud de este local, el mismo que cuenta con todas las facilidades ergonómicas para facilidad de nuestros clientes, incluso cuenta con una amplia zona de parqueo en el subsuelo. Estoy segura de que este local nos permitirá potenciar la venta de nuestra línea principal de negocio, reitero para beneficio de nuestros fieles clientes.

Abrir este local, ha sido un sueño hecho realidad y el trabajo constante de un importante grupo de profesionales de la construcción, equipos técnicos de iluminación, refrigeración, decoración de interiores, solo por mencionar unos pocos. Estoy segura, que la ciudadanía de Riobamba y el centro del país, sabrán reconocer el esfuerzo realizado por nuestra empresa, que como ustedes señores socios, bien conocen incluso tuvo que recurrir a una línea de crédito importante otorgada por el Banco del Pacifico, para la construcción y equipamiento de este local.

A partir de este momento, les invito a realizar un detallado estudio de los resultados económicos obtenidos por nuestra empresa.

ANALISIS COMPARATIVO AÑOS 2012-2013

CUENTAS	2,013	2,012	VARIACION	%
VENTAS	4,697,388.82	4,446,307.59	251,081.23	5.65
COSTO DE VENTAS	3,845,431.50	3,617,466.22	227,965.28	6.30
GASTOS DE VENTAS	253,689.68	224,264.47	29,425.21	13.12
GASTOS DE ADMINIST.Y FINC	530,652.50	456,840.04	73,812.46	16.16
UTILIDAD ANTES PART.T/I.RTA	134,254.61	121,248.70	13,005.91	10.73
15% TRABAJADORES	20,138.19	18,187.30	1,950.89	10.73
UTILIDAD NETA PERIODO	84,305.07	84,574.07	-269.00	-0.32

Haciendo referencia al estado de resultados cuadro # 1 podemos observar que las ventas han sufrido un incremento del 5.65% mientras que el costo de ventas también tienen un incremento del 6.30%, en tanto que para los gastos de venta y administrativos el incremento es en mayor porcentaje, ya que en este año se han incurrido en gastos debido a la puesta en marcha del nuevo local de propiedad de la empresa. La relación entre las utilidades del 2012 frente a las del presente ejercicio que han disminuido en un porcentaje menor al 1%.

A continuación presentare el cuadro No: 2 referente al Balance General:

ANALISIS COMPARATIVO AÑOS 2012-2013

CUENTAS	2013	2,012	VARIACION	%
ACTIVO CORRIENTE	1,540,542.61	1,343,609.23	196,933.38	14.66
ACTIVO FIJO	1,476,117.76	1,332,929.15	143,188.61	10.74
PASIVO CORRIENTE	1,464,167.41	1,086,832.51	377,334.90	34.72
OTROS PASIVOS	822,635.42	944,087.43	-121,452.01	-12.86
PATRIMONIO	645,552.47	658,066.06	-12,513.59	-1.90

Al analizar el cuadro # 2 del Balance General podemos darnos cuenta que tanto el activo corriente como el activo fijo han sufrido incremento en este ejercicio de la misma manera si

revisamos los pasivos corrientes vemos que igual tienen un incremento del 34.72% en referencia al año anterior, sin embargo los pasivos no corrientes han sufrido un decremento del 12.86% esto se debe a que se está abonando satisfactoriamente las obligaciones que tenemos con el sistema financiero.

En lo referente al Patrimonio, observamos un decremento del 1.90% en relación al año 2012, ya que los resultados del presente ejercicio disminuyeron con relación al ejercicio anterior.

A continuación presento los indicadores financieros que se obtienen como resultado par el año 2013:

$$\text{INDICE DE LIQUIDEZ} = \frac{\text{ACTIVO CORRIENTE}}{\text{PASIVO CORRIENTE}} = \frac{\$ 1,540,542.61}{\$ 1,464,167.41} = \$ 1.05$$

La empresa posee por cada deuda a corto plazo \$ 1.05 para pagar el pasivo a corto plazo con los activos corrientes de la empresa.

$$\begin{aligned} \text{ROTACION DE INVENTARIOS} &= \frac{\text{COSTO DE VENTAS}}{\text{INVENTARIO PROMEDIO}} = \frac{\$ 3,845,431.50}{\$ 800,000.00} = 4.8 \\ &= \frac{\text{INVENTARIO PROMEDIO} \times 365}{\text{COSTO DE VENTA}} = \frac{\$ 292,000,000.00}{\$ 3,845,431.50} = 75.93 \end{aligned}$$

La mercadería disponible para la venta entra y sale de bodega 4.80 veces al año, lo que quiere decir cada 75.93 días.

$$\begin{aligned} \text{INDICE DE PROPIEDAD Y ENDEUDAMIENTO} &= \frac{\text{PATRIMONIO}}{\text{ACTIVO TOTAL}} = \frac{\$ 645,552.47}{\$ 3,016,660.37} = 24\% \\ &= \frac{\text{PASIVO}}{\text{ACTIVO TOTAL}} = \frac{\$ 2,286,802.83}{\$ 3,016,660.37} = 76\% \end{aligned}$$

El 24% pertenece a los dueños de la empresa mientras que el 76% está comprometido con los proveedores de la empresa.

$$\begin{aligned} \text{DUPONT} &= \frac{\text{VENTAS}}{\text{ACTIVO TOTAL}} \times \frac{\text{UTILIDAD NETA}}{\text{VENTAS}} \\ &= \frac{\$ 4,697,388.82}{\$ 3,016,660.37} \times \frac{\$ 84,305.07}{\$ 4,697,388.82} = 0.03 \end{aligned}$$

Por cada dólar que rota en los activos sean corrientes o fijos con el objeto de mejorar la actividad de la empresa se obtiene una ganancia de \$ 0.03.

Una vez evaluada la Situación Financiera de la empresa y dando cumplimiento a lo dispuesto en el artículo 124 de la Ley de Compañías, propongo que las utilidades obtenidas en el presente ejercicio y luego de la Participación de Trabajadores, del Impuesto a la Renta de la Compañía y de la Reserva Legal: sean distribuidas a los socios de la compañía de acuerdo a las disposiciones legales.

De la misma manera seguiremos con la estrategia que nos ha caracterizado de comercializar productos de las mejores marcas que nos permita competir de igual a igual con los supermercados de las cadenas nacionales que se han instalado en la ciudad.

Sobre el cumplimiento de las normas de propiedad intelectual debo citar que el Software que se utiliza en el supermercado es original y se cuenta con la asesoría de la empresa Akros para su compra y actualización. El programa administrativo que usamos es el Dobra Empresarial versión 7 el cuál se adquirió con las licencias originales.

En lo referente a los productos que comercializamos estos son adquiridos directamente a los distribuidores autorizados lo que garantiza que los mismos se expenden sean originales y cumplan con todas las normas establecidas.

Al finalizar quiero expresar mi agradecimiento a ustedes señores socios por la confianza depositada en mi persona y su colaboración cuando la empresa así lo ha requerido.

Atentamente,



Sra. Hortencia Vargas de Jara.

GERENTE GENERAL