

INFORME DE GERENCIA

Ambato, 25 de Marzo del 2010

Señores:

SOCIOS

COMERCIAL YOLANDA SALAZAR CIA. LTDA.

CIUDAD.

Señores Socios:

Dando fiel cumplimiento a las disposiciones legales estatutarias y reglamentarias vigentes, en mi calidad de Gerente General nombrada por la Junta de Socios, presento el Informe de Gerencia correspondiente al periodo económico 2009

En el año 2009, la empresa se ha manejado dentro de los parámetros de crecimientos planteados, ya que nuestras ventas se han incrementado en un 7% en relación al año 2008, manteniéndose dentro de los grupos de inventarios más vendidos Proquinal, Ortiz, Telas Importadas, Cartones Importados, Sintéticos Importados, Lafayette, Herrajes, Tejidos, además se ha podido identificar que los grupos que nos dan mayor rentabilidad se encuentra en mercadería importada como son: Proquinal, Telas, Ferretería, Hilos, Accesorios y Herrajes.

Los costos representan el 69% del total de ventas, dando como resultado un margen de utilidad bruta en ventas del 31%, mientras que los gastos operacionales tanto administrativos como de ventas representan del 20% del total de ventas, reflejándose un ligero incremento en relación al año 2008.

Las ventas en la empresa se han manejado de la siguiente manera 31% Bodega Principal, 53% Almacén, 0.68% Bodega distribuidora y 14.98% Agencia Quito, 0.22% Bodega Almacén, esta última creada en este año como un nuevo punto de ventas, misma que refleja un porcentaje no muy significativo ya que se inició en el último trimestre del año 2009

Los gastos operacionales dentro de los que se consideran los incurridos en las actividades administrativas y de ventas ascienden a USD 1'205.273,25, teniendo un incremento de 29% en relación al año anterior. Informo que los gastos presentados en el balance están debidamente respaldados con documentos legales de acuerdo a la ley de Régimen Tributario Interno.

Existe una utilidad antes de participación a trabajadores e impuestos de USD 530.211,85 la determinación del valor de la participación de los trabajadores es de USD 80.190,24 y el valor de impuesto a la renta causado mediante la conciliación tributaria, determina un impuesto por pagar de USD 109,077.76 pero considerando el anticipo pagado y las retenciones en la Fuente de Clientes que suma un total de USD 65.632,95 nos da un pago neto del Impuesto a la Renta por USD 43.444,81

Con respecto a la cartera de clientes se observa que la antigüedad de saldos es baja ya que las cuentas por recuperar al finalizar el 2009 representan un 11% en relación al activo total, valores que a esta fecha han sido recuperados en un 50%. El buen manejo de las cuentas por cobrar obedece a la presión ejercida a nuestros clientes lo que proporciona mayor liquidez.

Es así que podemos mencionar que tenemos un índice de recuperación de 32 días de cobro, mientras que nuestro índice de pagos se encuentra alrededor de 102 días, lo que nos proporciona un plazo neto comercial de 70 días permitiéndonos mantener nuestro capital de trabajo utilizando capital de terceros.

Por lo mencionado anteriormente y habiendo obtenido un resultado final favorable, el 15% de participación a trabajadores será repartido de acuerdo a la ley en función al tiempo de trabajo y al número de cargas familiares de cada colaborador. Lo que es muy satisfactorio para la administración el poder compartir con nuestros colaboradores el fruto del trabajo de todos quienes conformamos la empresa Comercial Yolanda Salazar Cía. Ltda.

Por lo anteriormente expuesto, agradezco a la Junta General de socios la confianza puesta en mi persona para ejercer este cargo y por el apoyo constante, consigno a la Junta de Socios el presente informe, a efecto de su escrito y resolución

ATENTAMENTE



ING. ALEXANDRA LOPEZ S.

GERENTE

