

## INFORME DE GERENCIA

Ambato, 31 de marzo del 2016

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 2015.

Dentro del presente informe se incluye los aspectos más sobresalientes acontecidos durante el periodo económico año 2015, siendo así puedo mencionar que la empresa se ha manejado dentro de los parámetros económicos normales, en las ventas han generado una disminución de 4.77 % en relación al año 2014, lo que se ve representado dado a la actual situación económica que atraviesa el país. Dentro de los grupos de inventarios más vendidos se mantiene Telas Importadas, Proquinal, Sintéticos Importados, Pegantes, Tejidos, además se ha podido identificar que los grupos que nos dan mayor rentabilidad se encuentra en mercadería importada como son: Proquinal, Telas, Sintéticos Importados, Hilos, Accesorios y Fibras Importadas.

Los costos también presentaron una disminución de 6.03 % en relación al año 2014, además representan el 71% del total de las ventas, dando como resultado un margen de utilidad bruta en ventas del 29%, mientras que los gastos operacionales tanto administrativos como de ventas representan del 23.41% del total de ventas, reflejándose

un incremento en relación al año 2014, esto se debe básicamente a la remodelaciones que se realizaron en el almacén principal de la empresa, incrementos de sueldos y horas extra, ya que se amplió el horario de atención de los días sábados, situación que ayudo a que las ventas no decaiga totalmente.

Las ventas en la empresa se han manejado de la siguiente manera 28.40% Bodega Principal, 54% Almacén, 2% Bodega distribuidora y 18% Agencia Quito, las variaciones presentadas por ventas en cada establecimiento en relación al año 2014 no son muy representativa salvo en el caso de la bodega Almacén ya que presenta un incremento producto que se amplió el horario de atención para los días sábados, también debo mencionar que se abrió un nuevo punto de emisión para la venta de material en promociones que hasta el fin de año represento el 2% de las ventas, considero que se ha obtenido buenos resultados ya que este nuevo local a mas de ser un punto de ventas no sirve por el momento o de bodega.

Los gastos operacionales dentro de los que se consideran los incurridos en las actividades administrativas y de ventas ascienden a USD 1'7612.68,26 teniendo un incremento de 3.87% en relación al año anterior, este es debido a varias adecuaciones realizadas y al aumento de sueldos en la parte de ventas. 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 396.437,91 la determinación del valor de la participación de los trabajadores es de USD 59.465,69 y el valor de impuesto a la renta causado mediante la conciliación tributaria, determina un impuesto por pagar de USD 81.792,72

Con respecto a la cartera de clientes se observa que la antigüedad de saldos es baja ya que las cuentas por recupera al finalizar el 2015 representan un 7.03% en relación al activo total teniendo un decremento en relación al año 2014, cabe indicar que se ha realizado una depuración de cuentas por cobrar, liquidando a cuentas de clientes que han cumplido con

cinco años de antigüedad. También se realizó un análisis de incobrabilidad el mismo que alcanzo el 0.66%. El buen manejo de la 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 112 días, lo que nos proporciona un plazo neto comercial de 80 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 fue 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 Cia. 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