

## INFORME DE GERENCIA

Ambato, 28 de Abril del 2008

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 2007.

Durante el año 2007, la empresa se ha manejado dentro de los parámetros de crecimientos planteados, ya que nuestras ventas se han incrementado en un 12% en relación al año 2006, siendo los grupos de inventarios más vendidos Proquinal, Ortiz, Telas Importadas, Cartones Importados, Sintéticos Importados, Herrajes, Cueros.

Dentro de los inventarios se creo nuevos grupos para poder establecer con mayor claridad su rotación como en el caso de Tela Nacionales se desgloso lo que corresponde a Lafayette mismo que de acuerdo a los resultados finales se encuentra dentro de los diez primeros grupos mas vendidos.

Las ventas en la empresa se han manejado de la siguiente manera 36% Bodega Principal, 52% Almacén, 1% Bodega distribuidora y 11% Agencia Quito.

Al igual que en años anteriores durante el período 2007 hemos participado activamente en la feria Piel Moda en la ciudad de Quito la misma que ha sido muy beneficiosa para el acceso de nuevos clientes.

En referencia a los Gastos Administrativos y de Ventas se ha incrementado en un 9% en relación al año anterior, cabe mencionar que los gastos que han influido en su mayor parte a este incremento corresponden al aumento de sueldos al personal, así como un incremento de los Arriendos. Pero existen otros gastos que ha disminuido eficientemente como es el caso de Suministros en General con un decremento de alrededor del 14% en relación al año 2006.

Informo que los gastos presentados en el balance están debidamente respaldados con documentos legales de acuerdo a la ley de Régimen Tributario Interno.

Con respecto a la cartera de clientes se observa que la antigüedad de saldos es baja ya que las cuentas vencidas representan un 12%, valores que a esta fecha han sido recuperados en un 80%. El buen manejo de la cuentas por cobrar obedece a la presión ejercida sobre nuestros clientes lo que proporciona mayor liquidez. Por lo que se puede mencionar que del total de las ventas el 48% corresponde a ventas al contado.

Debo indicar que en el mes de diciembre se considero importante otorgar un Bono de Eficiencia de \$50.000,00 a los colaboradores de la empresa, quienes gracias a su desempeño y responsabilidad laboral se ganaron la confianza de nuestra Administración.

Por lo mencionado anteriormente hemos obtenido un resultado final favorable, ya que la utilidad neta del periodo es de \$242.179,08 luego de calcular el impuesto a la renta, la amortización de perdidas de años anteriores, y el 15% de participación a trabajadores que fue de \$ 57.700,85, valor que será repartido de acuerdo a la ley en función al tiempo de trabajo y al numero 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

14 MAYO 2008

*Luis Torres Rodriguez*  
Superintendencia de Compañías