

INFORME DE GERENCIA

Ambato, 03 de Abril del 2009

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 2008.

En el año 2008, la empresa se ha manejado dentro de los parámetros de crecimientos planteados, ya que nuestras ventas se han incrementado en un 14% en relación al año 2007, manteniéndose dentro de los grupos de inventarios más vendidos Proquinal, Ortiz, Telas Importadas, Cartones Importados, Sintéticos Importados, Lafayette, Herrajes, Tejidos.

Los costos representan el 70% del total de ventas, dando como resultado un margen de utilidad bruta en ventas del 30%, mientras que los gastos operacionales tanto administrativos como de ventas representan del 16% del total de ventas.

Las ventas en la empresa se han manejado de la siguiente manera 35% Bodega Principal, 50% Almacén, 1% Bodega distribuidora y 14% Agencia Quito.

Los gastos operacionales dentro de los que se consideran los incurridos en las actividades administrativas y de ventas ascienden a USD 934.497,72, teniendo un incremento de 10% 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 658.431,30, la determinación del valor de la participación de los trabajadores es de USD 99.952,11 y el valor de impuesto a la renta causado mediante la conciliación tributaria, determina un impuesto por pagar de USD 140.646,17 pero considerando el anticipo pagado y las retenciones en la Fuente de Clientes que suma un total de USD 39.319,55 nos da un pago neto del Impuesto a la Renta por USD 101.326,62

Al igual que en años anteriores durante el período 2008 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.

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 2008 representan un 12% en relación al activo total, valores que a esta fecha han sido recuperados en un 50%. 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 31 días, mientras que nuestro índice de pagos se encuentra alrededor de 91 días, lo que es muy bueno ya que nos permite mantener nuestro capital de trabajo.

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