

**INFORME DE LA ADMINISTRACIÓN A LA JUNTA GENERAL DE SOCIOS DE
DASH DISTRIBUCIONES OPTICAS CIA LTDA.**

Quito, febrero del 2018

Señores
Accionistas de la Compañía
DASH DISTRIBUCIONES OPTICAS CIA LTDA.
Presente.

De mi consideración:

1. REVISIÓN DE LA SITUACIÓN GENERAL DE LA COMPAÑÍA:

DASH CIA LTDA., es una empresa cuyo objetivo principal es la venta al por mayor de artículos ópticos: armazones oftálmicos, gafas, lentes de contacto, etc., La compañía se constituyó el 30 de abril del 2015, según escritura pública realizada en la Notaría Primera del cantón Quito.

Durante el ejercicio económico 2018, la administración ha trabajado en el posicionamiento de la Compañía en el mercado óptico.

En el año 2018 la Compañía disminuyó las ventas en 6% comparado con el año anterior, la economía del país no logró superar la recesión situación que influye en este punto.

ASPECTOS INTERNOS Y LABORALES DE LA EMPRESA:

La administración durante el ejercicio económico 2018 ha cumplido con la debida atención a las resoluciones dictadas por la Junta General de Socios y ha cumplido con las disposiciones previstas en el estatuto social de constitución y en la ley.

Los asuntos laborales de la empresa se cumplieron a cabalidad, la Compañía se encuentra al día en los aportes y pagos al Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social (IESS), de igual forma se ha cumplido con las obligaciones con el Ministerio de Trabajo, el Servicio de Rentas Internas y Órganos de control.

2. SITUACIÓN ECONÓMICA – FINANCIERA Y ANÁLISIS DE RESULTADOS:

La Compañía durante el período 2018, obtuvo resultados positivos que se reflejan en los Estados Financieros según el siguiente detalle:

- El activo total de la Compañía asciende a US\$ 305.927 estructurado por activo corriente US\$ 251.372, activo fijo US\$ 53.715 y activo a largo plazo US\$ 840. Del activo corriente los valores más significativos son: clientes con US\$76.701 e inventario con US\$145.583.
- El pasivo de la Compañía asciende a US\$ 291.592 que corresponde en su totalidad a pasivo corriente y específicamente a proveedores no relacionados US\$123.590 y relacionados US\$ 63.571.
- El patrimonio de la Compañía asciende a US\$ 14.335, que incluye el capital, reserva legal y resultados acumulados y resultados del periodo. Durante este ejercicio la Compañía no realizó la apropiación de reserva legal ya que el saldo de la reserva asciende a US\$ 861.97 y es superior a lo establecido por el artículo 109 de la ley de Compañías.
- El total de ingresos operacionales de la Compañía durante este ejercicio asciende a US\$ 185.934, corresponden a ventas US\$176.175 y otros ingresos US\$ 9.759.
- El total de costo de ventas asciende a US\$ 106.142, que representa el 60% de las ventas, hemos tenido un incremento de 3% en relación al ejercicio 2017.
- Los gastos de la Compañía por el período 2018 ascienden a US\$ 84.145, los rubros principales corresponden a: Remuneración de personal, publicidad, honorarios y gastos de viaje.
- En el ejercicio 2018 la Compañía tuvo pérdida por US\$ 4.353..

Los Estados Financieros de la Compañía constan en nuestros archivos y están a libre disposición de los señores socios para su revisión.

3. PROPUESTA PARA EL TRATAMIENTO DE RESULTADOS:

El ejercicio económico 2018 presenta resultados negativos, sin embargo los socios mantienen un saldo en ganancias acumuladas por US\$ 13.073 neto a su disposición.

4. METAS Y PROPUESTAS PARA EL 2019

Para el ejercicio 2019, la administración de la Compañía, se ha propuesto:

- Lograr un crecimiento de ventas del 10% en relación al ejercicio actual, ejecutando estrategias comerciales y de crédito de acuerdo a la planificación estratégica de la Compañía. Es importante impulsar el departamento comercial y establecer políticas de crédito para que haya un incremento de ventas recuperables y evitar incobrabilidad. El presupuesto de gastos deberá estar controlado y ajustarse a la realidad de las ventas.
- La Compañía deberá seguir fortaleciendo sus procesos internos de mejora, en relación a su cadena de valor, visión y misión a través de la formalización de los procedimientos que se han venido desarrollando con el equipo de trabajo administrativo.

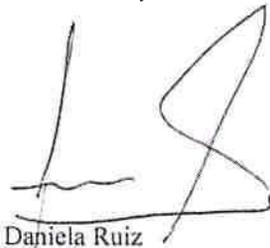
- Fortalecer la demanda de los clientes manteniendo un adecuado inventario y modelaje de las marcas que distribuye de acuerdo al mercado del país.

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES:

- La Compañía ha culminado este ejercicio económico con un decrecimiento leve, hemos tenido una disminución de ventas que debe analizarse las variaciones para realizar un presupuesto y flujo de caja controlado que permita poner en ejecución estrategias comerciales que impulsen nuestro crecimiento.
- Es necesario crecer nuestra cuota de mercado, por lo que la Compañía debe enfocarse en nuevos segmentos de mercado que le permitan lograr este crecimiento en los años futuros.
- El recurso humano es importante para el cumplimiento de los objetivos que quiere alcanzar la gerencia a mediano plazo, por lo tanto es importante la asignación de recursos enfocados a fortalecer la gestión del personal de ventas.

Agradezco a los señores socios por su confianza depositada en mi gestión y a todos los colaboradores de la Compañía por contribuir a alcanzar los objetivos planificados, me suscribo de ustedes con mis más altos sentimientos de consideración y estima.

Atentamente,



Daniela Ruiz
Gerente