

Quito, 31 de marzo del 2019

Informe Gerencial

Junta directiva presente:

A través del presente documento describo la posición general de la empresa 099 S.A., expresando las variables de ingresos y egresos de las líneas de negocio desarrolladas durante los meses de marzo a diciembre del año 2018.

1. La estrategia comercial diseñada en la planeación del negocio, estableció como principales productos:

- a) La comercialización de alimentos con valor agregado para consumo humano, elaborados con ingredientes de alta calidad de reconocidas marcas, que proponga al mercado norte de la ciudad de Quito, oferta de productos con bajos costos y altos niveles de asepsia, esta línea produjo un ingreso neto de \$ 17.342,33; equivalente al 21% del ingreso neto del ejercicio 2018.
- b) Adicionalmente acompañamos a la oferta de alimentos con valor agregado una serie de productos finales de reconocidas marcas, denominados, “productos tienda”; con el propósito de brindar una opción adicional de comida ligera, línea que produjo un ingreso neto de \$ 78,81; equivalente al 0,1%.
- c) Con el propósito de financiar el giro del negocio realizamos una serie de campañas publicitarias con aquellas marcas que nos proveen de productos para la elaboración de alimentos con valor agregado, cuyo ingreso neto al cierre del año 2018 alcanzó el valor de \$ 67.641,99 equivalente al 79% el ingreso neto del ejercicio 2018.

A continuación un breve resumen:

Productos valor agregado	17 mil usd	21%
Productos tienda	78 usd	0,1%
Servicios publicitarios	67 mil usd	79%
Ingreso neto 2018	85 mil usd	100%

Las ventas se realizan a consumidores finales especialmente, por lo tanto la venta es en efectivo, sin embargo, se mantiene plazos de pago de clientes de marcas de alimentos menores a 30 días.

2. Respecto a los costos de venta, éstos alcanzaron el 64% del ingreso neto, dejando un margen bruto en venta del 36%, se mantiene un plazo de pago a proveedores de hasta 90 días, a continuación un resumen:

Productos valor agregado	10 mil usd	19%
Productos tienda	46 usd	0%
Servicios publicitarios	45 mil usd	81%
Costo neto 2018	54 mil usd	100%

3. Los gastos de operación se componen principalmente de los siguientes:

Asesorías, licencias y apoyo administrativo	4 mil usd
Gastos de personal, material y otros en venta	23 mil usd
Gastos financieros y otros	300 usd
Impuesto a la renta del ejercicio	1 mil usd
Gastos de operación	28 mil usd

4. La compañía al cierre del ejercicio deja un crédito tributario por impuesto al valor agregado de \$ 3.058,24 usd; un valor en la cuenta de caja de \$ 6.033,08 usd.

El año 2018 ha sido un año positivo para la Compañía, se han alcanzado los objetivos establecidos en la etapa de planeación y se avizoran mejores días para la Compañía, con la implementación y estrategias que se desarrollarán en la planeación para el año 2019.

No siendo otro el motivo, antípico mi agradecimiento.

Cordialmente



JUAN SEBASTIAN LATORRE SOMMERFELD
Gerente General