

# INFORME GERENCIAL GENERAL

Periodo económico 2018

Quito, 25 de marzo del 2019

Estimados socios de BONAMADERA Cia. Ltda, en mi calidad de Gerente General y, en concordancia con el marco legal para cierre anual, pongo en conocimiento y consideración de la Asamblea General de Socios, el informe de Gestión de la Gerencia, por el período económico 2018.

## ENTORNO

Cabe recalcar que el presente informe se elabora en base al periodo de gestión comprendida entre Julio y diciembre del 2018.

Dentro de la empresa, el desarrollo fue marcado por un avance en el campo contable y tecnológico, para lo cual hubo mucha disposición de parte de los colaboradores para el aprendizaje. Así mismo, de parte de la empresa hubo aportes representativos como:

- Visita a las plantas de producción en Riobamba
- Incremento de equipos tecnológicos
- Apertura de SHOW ROOM
- Ampliación de bodega
- Remodelación de oficinas
- Agasajo navideño

Lo cual contribuyó al crecimiento de ventas en los productos con los que inició la Compañía y permitió mayor fluidez para ventas dentro del local comercial.

En cuanto a **crecimiento comercial**, se crea nuevos productos debido a la demanda en el sector constructor. Dentro de estos:

- Muebles modulares
- Pérgolas
- Puertas
- Variedad de marcas en Piso Flotante
- Insumos para la instalación, entre otros

Para el impulso de los nuevos productos, se implementaron recursos muy eficaces tanto en publicidad digital, como en publicidad POP.

- Facebook
- Wix
- Publicar
- Google
- Fan page
- OLX
- \* Mercado Libre
- \* Whatsapp
- \* Catálogo digital
- \* Volantes
- \* Rótulo interno

## PROYECCION COMERCIAL 2019

Para este nuevo período de gestión tenemos varias metas y objetivos, los mismos que se plantean a continuación:

- Empoderamiento de la marca
- Calidad en producto final
- Capacitación constante personal operativo
- Capacitación constante a personal administrativo, contable y ventas
- Incentivos económicos por ventas personales
- Evaluaciones mensuales para personal
- Presentaciones de/para los colaboradores
- Mejora en publicidad fija
- Mejora en publicidad digital
- Incremento de cámaras de seguridad
- Incremento de procesos en bodega, venta y oficina
- Incremento del 3% VS el 2018

## OBJETIVOS EMPRESARIALES

1. Incrementar el monto en ventas anual, con metas fijas mensuales.
2. Mejorar la calidad del producto final.
3. Brindar seguridad al cliente en el proceso de su compra, hasta el momento de la entrega.

## RECURSO HUMANO

La Compañía registró 2 personas con contratación directa, a las cuales sin novedad se canceló mensualmente los rubros acordados, así mismo las obligaciones patronales anuales. Adjunto cuadro referencial.

RECURSOS HUMANOS									
EMPLEADO	FEC. INGRESO	SUELDO	AP. PER. 9.35	SUELDO NETO	13er. SUELDO	14to. SUELDO	VACACIONES	AP. 12.15%	TOT. EGRESOS
Baquerizo Zambrano John Leonardo	1/11/2018	200.00	18.90	181.10	16.67	16.08	8.34	24.30	65.39
Portilla Carrera Maria Janeth	2/10/2018	395.52	37.38	358.14	32.96	32.17	16.48	48.06	129.67

## ESTADO SITUACION FINAL

Por ser el primer año de análisis financiero de la empresa se hablará en términos muy generales, indicando que, la cartera de clientes ha incrementado notablemente por el incremento de productos de venta de la compañía, se cumplió la meta de ventas fijada del valor de \$30 mil dólares al mes.

Para analizar la situación financiera, su estructura, crecimiento, inversión y financiamiento de los recursos, se presenta un cuadro de balance inicial, que servirá de comparativo de los Balances de Situación General para los próximos períodos:

### ACTIVOS

En 2018 los activos de la compañía corresponden a \$50.349,64 dentro de este tenemos un porcentaje de 83.02% que corresponden a activos corrientes, recalando que el 50.71% correspondiente a \$21.199,32 corresponde a inventario, ya que la empresa mantiene stock permanente de los diferentes productos para venta directa y para la instalación; incluyendo en este rubro productos rustico (madera solida), producto listo para instalar (piso flotante) e insumos para instalar (poliexpanded, laca, accesorios, tornillos, lijas, etc.)

Los activos no corrientes de la compañía se mantienen en 20.45% equivalente a \$8.546,91 lo que se explica por las inversiones mayores en stock fijo. Los activos corrientes permanecen estables.

ANALISIS ACTIVOS			
NOMBRE DE CUENTA	MOVIMIENTO	TOTAL	%
<b>ACTIVOS</b>		<b>50.349,64</b>	<b>100,00%</b>
<b>ACTIVO CORRIENTE</b>	41.802,73	0,00	<b>83,04%</b>
EFFECTIVO Y EQUIVALENTES DE EFFECTIVO	9.738,91	0,00	23,30%
ACTIVOS FINANCIEROS	4.028,27	0,00	9,64%
INVENTARIOS	21.199,32	0,00	50,71%
SERVICIOS Y OTROS PAGOS ANTICIPADOS	60,00	0,00	0,14%
ACTIVOS POR IMPUESTOS CORRIENTES	6.776,23	0,00	16,21%
<b>ACTIVO NO CORRIENTE</b>	8.546,91	0,00	<b>20,45%</b>
PROPIEDADES, PLANTA Y EQUIPO	8.546,91	0,00	20,45%
<b>TOTAL</b>		<b>50.349,64</b>	

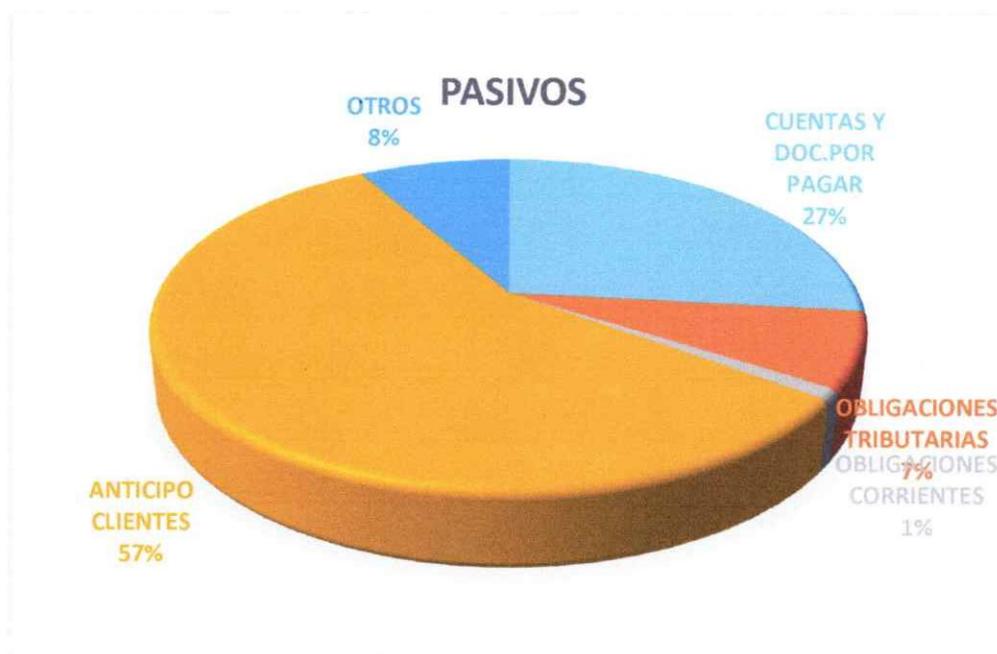


## PASIVOS

El pasivo de la Compañía es de \$ 49,394.55. Dentro de este análisis el punto más destacado son los Anticipos a Clientes (Proveedores), ya que su porcentaje es de 56.69% dentro de los Pasivos equivalente a \$28,003.60, debido a que la Compañía incrementó productos de elaboración de muebles a medida, para lo cual el desembolso de anticipos se destinó a la compra de materia prima y pago de mano de obra, lo cual representa un valor considerable por el giro propio de negocio que tiene nuestro producto en cuanto a muebles.

El endeudamiento financiero de la Compañía al cierre de año fue de \$13,168.38 correspondiente al 26.66% lo que son de pagos pendientes de proveedores.

ANALISIS PASIVOS			
NOMBRE DE CUENTA	MOVIMIENTO		
	S	TOTAL	%
<b>PASIVO</b>		49.394,55	100,00%
<b>PASIVO CORRIENTE</b>	49.394,55	0,00	100,00%
CUENTAS Y DOCUMENTOS POR PAGAR	13.168,38	0,00	26,66%
OBLIGACIONES CORRIENTES CON LA ADMINISTRACIÓN TRIBUTARIA	3.655,13	0,00	7,40%
OTRAS OBLIGACIONES CORRIENTES	498,09	0,00	1,01%
ANTICIPOS DE CLIENTES	28.003,60	0,00	56,69%
OTROS PASIVOS CORRIENTES	4.069,35	0,00	8,24%
<b>TOTAL PASIVO</b>		<b>49.394,55</b>	



## PATRIMONIO

El patrimonio se ha mantenido tal cual la formación de la Compañía.

ANALISIS PATRIMONIO				
NOMBRE DE CUENTA	MOVIMIENTOS	TOTAL	%	
<b>PATRIMONIO</b>		<b>400,00</b>		
CAPITAL	400,00	0,00	100,00%	
Capital Suscrito O Asignado	400,00	0,00		
<b>TOTAL PATRIMONIO</b>		<b>400,00</b>		

## ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS

En este análisis, nos vamos a apoyar en el cuadro adjunto, donde se destaca dentro los ingresos la inversión hecha por la Compañía en material para instalación de piso, en la misma cantidad tanto para pisos de madera como para piso flotante; además de las inversiones hechas en materiales de muebles para sus inicios.

El porcentaje de ventas de la Compañía equivale a \$52018.25 representando el 99.14% es un indicador positivo de la gestión comercial de julio 2018 - diciembre 2018.

ANALISIS PERDIDAS Y GANANCIAS			
NOMBRE DE CUENTA	MOVIMIENTOS	TOTAL	%
<b>INGRESOS</b>		64.605,64	100%
INGRESOS DE ACTIVIDADES ORDINARIAS	64.605,64	0,00	
VENTA DE BIENES	57.074,76	0,00	
PRESTACIÓN DE SERVICIOS	7.530,88	0,00	
<b>COSTOS Y GASTOS</b>		64.050,55	99,14%
COSTO DE VENTAS Y PRODUCCIÓN	52.018,25	0,00	
MATERIA PRIMA	52.018,25	0,00	
GASTOS	12.032,30	0,00	
GASTOS ADMINISTRACION Y VENTAS	11.802,90	0,00	
GASTOS FINANCIEROS	229,40	0,00	
<b>TOTAL COSTOS Y GASTOS</b>		<b>64.050,55</b>	



## CONCLUSION

Para concluir este informe, me permito destacar la gran gestión del equipo de trabajo tanto administrativo como operativo, así mismo la colaboración para asumir los retos que se dieron en este año. Los mismos que sirvieron para el crecimiento integral de la Compañía.

En general, prevalecen los avances positivos en ámbitos de ventas, capacitación, procesos entre otras cosas.

## RECOMENDACIONES

- A los señores socios, directivos y empleados, capacitarse mejor en cuanto al Sistema contable que se usa actualmente.
- A los empleados encargados de bodega e inventario; acogerse a los sistemas de organización con el fin de mejorar procesos.
- A los señores vendedores, asistir a las capacitaciones que se planifiquen en cuanto a producto, composición de producto e instalación, para más agilidad al momento de cierre de ventas
- No está por demás, en todo momento, recomendar a todo el personal administrativo y operativo, el cuidado de las instalaciones y un consumo inteligente y consiente de recursos de la empresa, así mismo en mejorar sus hábitos laborales e interpersonales, con el fin de mantener un buen ambiente de trabajo.

**AGRADECIMIENTO:** Mi gratitud y agradecimiento a todos los señores socios por la permanente confianza en nuestra gestión, de igual manera a los señores, directivos y empleados de BONAMADERA CIA. LTDA, que colaboran para el engrandecimiento de la misma.



ATTE.

JHONY BUENAÑO  
GERENTE GENERAL