

Ibarra, 25 de Marzo del 2014

Señores Socios:

Dando cumplimiento a lo que dispone la ley de Compañías y los estatutos de la Compañía, pongo a consideración de ustedes, el presente informe correspondiente al ejercicio económico del año 2013.

1.- CUMPLIMIENTO DE OBJETIVOS

El trabajo mancomunado de todos y cada uno de los miembros de la compañía, así como las estrategias implementadas nos permitieron poder alcanzar los objetivos propuestos para el año 2013 como detallo a continuación:

1.1.- Al cierre del ejercicio económico contamos con el 80% de la construcción terminada, la misma que se retrasó por factores que estuvieron fuera del alcance de nuestras manos, no obstante, se espera terminar la construcción en su totalidad máximo en el primer trimestre del año 2014.

1.2.- Como un importante objetivo para el año 2013, se puso en práctica la optimización de los recursos humanos y zonas de ventas en la división I, lo cual, aún con la deserción de vendedores que retrasó el desarrollo de lo planificado, dio un excelente resultado tanto en el mercado como para la compañía, siendo que las dos divisiones de la compañía demostraron que si tienen capacidad para asumir retos y alcanzarlos, lo que se refleja en el incremento en ventas y utilidades que se tuvo en el año 2013 con relación al año 2012.

1.3.- En cuanto a las utilidades, se propuso un incremento del 30% en relación a las utilidades del año 2012 antes de los ajustes que se debían realizar por reglamentaciones NIIF y pérdidas de años anteriores, lo que se cumplió y se superó considerablemente.

2.- ADMINISTRACIÓN DE RECURSOS FINANCIEROS

Gracias al excelente control que viene realizando el departamento de Cartera y a que los supervisores y vendedores cada día se involucran más en comprender y aplicar la importancia de mantener una cartera sana, el año 2013 se cerró con un índice de recuperación de cartera de 23 días en la división I y la división II mantiene en un 80% de sus ventas la modalidad de venta de contado, lo cual permitió que la compañía genere una utilidad por concepto de descuentos en pagos de contado a proveedores de \$ 44.089.62 durante el año y sobre todo es importante indicar que las cuentas por pagar de la compañía siempre han sido cumplidas oportunamente con todos sus proveedores.

3.- RECURSOS HUMANOS

Con la implementación del sistema de Gestión de Seguridad y Salud en la compañía, en el año 2013 se obtuvo una calificación del 91.70% en la segunda supervisión que nos realizaron, habiendo superado la calificación anterior, lo cual es muy satisfactorio si tomamos en cuenta que apenas

vamos por el segundo año de estar trabajando con el sistema, esto nos ha ayudado a mejorar sustancialmente no solo en cuanto al sistema de G.S.S., si no que, en todo el área de Recursos Humanos a adquirir mejores prácticas de selección de personal y controles de eficiencia, lo cual contribuye a tener mejores resultados.

4.- ANALISIS COMPARATIVO DE RESULTADOS DE VENTAS Y UTILIDADES

Los resultados que viene teniendo la compañía son satisfactorios, y en cifras rápidas vamos a detallar los mismos para tener un claro y fácil entendimiento de su evolución en los tres últimos años de las ventas y utilidades generadas:

VENTAS

AÑO	VENTA	OBSERVACION
2011	10.971.944.01	ARRANQUE COMPARACION
2012	13.074.570.01	CRECIMIENTO DEL 19.16% VS 2011
2013	14.955.276.75	CRECIMIENTO DEL 14.38% VS 2012

Nota: las cifras de ventas son los valores brutos que arroja el modulo de facturación, es decir no son cifras tomadas de los estados financieros.

UTILIDADES TOTALES

AÑO	UTILIDAD	% VS VENTAS	OBSERVACION
2011	184.992,44	1.69%	ARRANQUE COMPARACION
2012	152.892,30	1.17%	DECRECIMIENTO DEL 17.35% VS 2011
2013	455.437,80	3.04%	CRECIMIENTO DEL 197.88% VS 2012

UTILIDADES SOCIOS

AÑO	UTILIDAD	% VS VENTAS	OBSERVACION
2011	82.918,21	0.76%	ARRAQUE COMPARACION
2012	51.511,14	0.39%	DECRECIMIENTO DEL 37.87% VS 2011
2013	262.007,19	1.75%	CRECIMIENTO DEL 408.64% VS 2012

IMPUESTOS

AÑO	IMPUESTO PAGADO	OBSERVACION
2011	57.285,00	FACTOR DEL 35.94% POR LA MODALIDAD DEL CALCULO
2012	72.723,85	FACTOR DEL 44.16% POR LA MODALIDAD DEL CALCULO
2013	96.003,03	FACTOR DEL 22% AUN CON LA MODALIDAD DEL CALCULO

5.- OBJETIVOS PARA EL AÑO 2014

5.1.- Terminar la construcción de la nueva bodega lo más pronto posible para poder optimizar recursos, espacio y control.

5.2.- Tener un crecimiento en ventas del 15% sobre el resultado del año 2013.

5.3.- Alcanzar un rendimiento de utilidad a repartir entre los socios del 2% de las ventas totales.

5.4.- Obtener un incremento en el resultado por beneficio en pagos de contado a proveedores del 40% de lo logrado en el año 2013.

5.5.- Renovar los dos camiones año 2007, los mismos que por su antigüedad ya deben ser cambiados para evitarle a la compañía gastos mayores.

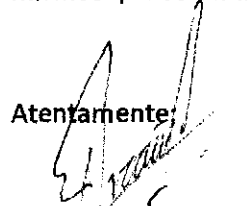
5.6.- Concretar la propuesta de ser importadores que nos realizaron a finales del año 2013, debiendo cerrar la negociación en el primer trimestre para poder estar recibiendo el primer contenedor al cierre del segundo trimestre, lo cual ayudaría a la compañía a tener mejores resultados, los mismos que no están contemplados en el presupuesto y objetivos para el año 2014.

6.- RECONOCIMIENTO

Con un año más de labores, podemos estar seguros que vamos por el camino correcto, que luego de trece años de intenso trabajo, aprendizaje, aciertos y desaciertos, vemos que todo ha valido la pena para el beneficio de todos quienes trabajamos en la compañía, por eso, debo extender mi agradecimiento en primer lugar a los Señores Socios por la confianza depositada en mi persona para guiar los destinos de la compañía, también es fundamental resaltar que estos resultados no se hubiesen dado sin la profesional colaboración del Gerente de Ventas, la Jefe de Cartera, la Jefe de Ventas de la división II, la Jefe de Recursos Humanos y de todo el personal de la compañía que día a día van comprometiéndose más y más para lograr un fin común, "el poder compartir el pan".

Estoy seguro de poder contar con todos para lograr los objetivos planteados para el año 2014, los mismos que serán de beneficio para todos.

Atentamente:


Javier Proaño Yáñez
GERENTE GENERAL

