

Ibarra, 18 de abril del 2017

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 2016.

1.- CUMPLIMIENTO DE OBJETIVOS

Como era de esperar, el año 2016 fue un año muy complicado debido a la recesión económica interna y a las condiciones de mercado que fueron similares a las del año 2015 ya que la situación cambiaria en frontera se mantuvo, lo que contribuyó a que el consumidor ecuatoriano continúe viajando a Colombia a realizar sus compras, perjudicando con esto al comercio interno, siendo muy evidente en nuestra zona de distribución. No obstante, hemos cerrado un año favorable a los intereses de la compañía, empleados y socios, lo cual se ha podido lograr gracias al buen trabajo realizado por todos y a las estrategias implementadas.

En síntesis procedo a detallar los resultados ante los objetivos planteados:

1.1.- Las ventas totales en el año 2016 no fueron superiores a las del año 2015, nuestro objetivo fue mantener el volumen de ventas del año 2015 lo cual no se pudo lograr ya que cerramos el año 2016 con ventas menores en un 2.12%, esto se debe a la situación del mercado y a que en el mes de junio se dejó la distribución de ARCOR lo que nos afectó hasta conseguir nuevas líneas de distribución que la reemplacen.

1.2.- Uno de los objetivos planteados fue el de crear nuevas zonas de ventas, lo cual se cumplió contribuyendo a la especialización de la fuerza de ventas, ya que la distribución horizontal o en el canal minorista es nuestra fortaleza y esto hace que nuestras ventas totales no caigan drásticamente al depender del canal mayorista que fue el más afectado.

1.3.- Las ventas en la división II fueron inferiores a las del año 2015 con un 0.28%, pero la rentabilidad que se logró fue mayor en un 2.10% lo que contribuyó a que la utilidad total lograda por la compañía en el año 2016 sea mejor, esto se debe a que el proveedor NESTLÉ cambió el sistema de prestaciones adaptándonos muy bien al mismo con lo cual logramos mejores resultados.

1.4.- Nuestro objetivo de ver mejoras en el control interno se basó en poner políticas más fuertes para los vendedores con lo que se pretendió que realicen un mejor trabajo, esto se aplicó a partir del mes de septiembre cuando se incorporaron nuevos proveedores que reemplazaron a ARCOR, políticas que fueron acertadas en su implementación y que darán los resultados esperados de mejor manera para el año 2017.

2.- GESTION DE VENTAS

Es importante resaltar que la Gerencia de Ventas tuvo que presionar mucho a su equipo para poder lograr buenos resultados en medio de las dificultades de este año, lo que contribuyó a que tengamos crecimiento en las ventas del canal minorista, logrando con esto palear la mala situación de las ventas en el canal mayorista que fue el más afectado.



PROVEEDORA Y DISTRIBUIDORA DE PRODUCTOS Cía. Ltda.

En la división II la Jefe de Ventas supo coordinar adecuadamente las políticas comerciales y de prestaciones del proveedor NESTLÉ para que sin tener un crecimiento en las ventas anuales, se haya logrado tener una mejor rentabilidad.

3.- CONTROL DE CARTERA

Siendo un año muy complicado, una de nuestras prioridades fue la de cuidar la cartera de la compañía y con ello la liquidez, lo cual fue muy bien manejado logrando cerrar el año con un indicador de 25 días promedio, lo que se pudo lograr ya que cada día hay más responsabilidad en el control, seguimiento y sobre todo en la aplicación de las políticas de cartera que le permiten al vendedor tener una cartera sana y de pronto retorno. Es fundamental indicar que la Jefe de Cartera desempeña una ardua y constante labor de educar y controlar a supervisores y vendedores para poder mantener indicadores favorables para la compañía, mismos que nos dan tranquilidad en todo sentido ya que tenemos liquidez y muy pocos problemas de morosidad, los cuales son solucionados inmediatamente por el Departamento de Cartera en conjunto con el Área Jurídica de la compañía.

4.- RECURSOS HUMANOS

Uno de los objetivos para el año 2016 fue NO dejar a nadie sin empleo, para lo cual el departamento de Recursos Humanos trabajó en hacer que los empleados comprendan la difícil situación por la que se está atravesando y que sean más responsables, de esto, se logró que el compromiso de cada empleado sea cada día mejor logrando así mantener todas las plazas de trabajo completas sin tener que llegar a prescindir de ningún empleado, es más se aumentaron empleados en el año 2016.

5.- ANÁLISIS 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 seis 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
2014	16.519.368.43	CRECIMIENTO DEL 10.46% Vs 2013
2015	14.263.177.45	DE CRECIMIENTO DEL 13.65% Vs 2014
2016	13.960.935.43	DE CRECIMIENTO DEL 2.12% Vs 2015

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

NO SER LOS MAS GRANDES, PERO SI LOS MEJORES

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
2014	477.075.26	2.89%	CRECIMIENTO DEL 4.75% Vs 2013
2015	203.636.51	1.43%	DECRECIMIENTO DEL 57.31%VS 2014
2016	286.507.20	2.05%	CRECIMIENTO DEL 40.69% Vs 2015

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
2014	269.127.98	1.63%	CRECIMIENTO DEL 2.72% Vs 2013
2015	83.768.07	0.59%	DECRECIMIENTO DEL 68.87% Vs 2014
2016	131.713.02	0.94%	CRECIMIENTO DEL 57.23% Vs 2015

IMPUESTOS

AÑO	IMPUESTO PAGADO	OBSERVACION
2011	57.285,00	FACTOR DEL 35.94% POR LA MODALIDAD DE ANTICIPO
2012	72.723,85	FACTOR DEL 44.16% POR LA MODALIDAD DE ANTICIPO
2013	96.003,03	FACTOR DEL 22% AÚN CON LA MODALIDAD DE ANTICIPO
2014	106.482.87	FACTOR DEL 22% AÚN CON LA MODALIDAD DE ANTICIPO
2015	110.560.88	FACTOR DEL 54% POR LA MODALIDAD DE ANTICIPO.
2016	97.183.32	FACTOR DEL 34% POR LA MODALIDAD DE ANTICIPO.

5.- OBJETIVOS PARA EL AÑO 2017

De acuerdo a las condiciones de mercado con las que cerramos el año 2016, claramente podemos deducir que en el año 2017 continuarán las dificultades, pero con las medidas tomadas nos proponemos los siguientes objetivos:

5.1- Crecer nuestra venta en un 10% en relación al año 2016, lo que sería muy bueno teniendo en cuenta las condiciones de mercado con las cuales estamos trabajando. Esto lo podremos lograr con mayor enfoque en las líneas que representamos y sobre todo contando con un equipo comprometido y disciplinado que entienda el camino a seguir bajo la guía correcta del Gerente de Ventas, la Jefe de Cartera, la Jefe de Ventas y los Supervisores, de tal manera que se den cuenta a tiempo que la calidad de trabajo de cada vendedor sea la que la compañía necesita.

5.2- Ver nuevos proveedores que nos ayuden a tener mayor volumen de ventas y que contribuyan a cubrir de mejor manera los costos para poder tener mejores utilidades.

5.3- Mejorar el servicio post venta para evitar pérdidas en ventas o devoluciones mayores que perjudican a las ventas y con ello a la rentabilidad. Para esto se debe implementar un sistema de control y seguimiento que contribuya a mejorar la eficiencia en todas las áreas.

5.4- Con la renuncia del responsable de Riesgos de Trabajo, es prioridad para este año ver una nueva persona que se haga cargo de esta área, con lo cual retomemos adecuadamente el trabajo y podamos cubrir los requerimientos del IESS y del Ministerio.

5.5- Coordinar con todos los departamentos las implementaciones necesarias para tener una empresa cada vez más comprometida con las disposiciones legales para con esto garantizar a los empleados su bienestar, así como también establecer beneficios propios de la compañía que aporten a sus empleados y que con ello sea una compañía en la cual de gusto, tranquilidad y orgullo trabajar.

6.- RECONOCIMIENTO

Al haber sido un año muy difícil, nos queda la satisfacción de haber cerrado un año positivo para la compañía, siendo esto consecuencia de un adecuado y arduo trabajo en equipo de todos y cada uno de los que hacemos esta compañía, a quienes expreso mi gratitud por el compromiso y trabajo realizado y les comprometo a trabajar mucho más duro en el próximo año para mantenernos firmes como hasta hoy, con lo cual podamos seguir logrando el fin común de poder compartir el PAN.

Atentamente,


Javier Proaño Yáñez
GERENTE GENERAL