

Ibarra, 15 de Marzo del 2018

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 2017.

1.- CUMPLIMIENTO DE OBJETIVOS

1.1.- El año 2017 superó las expectativas que se tenían ante los resultados obtenidos en los dos años anteriores, los mismos que no fueron buenos en cuanto a los volúmenes de ventas logrados y a la rentabilidad obtenida. Es muy importante indicar que durante el año 2017 los cambios que se realizaron en los años anteriores se fueron consolidando, lo que contribuyó a que tengamos un excelente resultado, con lo cual logramos un crecimiento en ventas superior al 10% que se planteó como objetivo sobre el resultado del año 2016, por lo que las utilidades también fueron mayores, lo cual se detalla en los cuadros que se presentan en este informe.

Este año fue muy singular ya que logramos superar las ventas del año 2014 con un 3%, siendo el 2014 el año que mejores ventas tuvo la compañía.

Es muy importante indicar que el resultado también obedece a que el mercado tuvo una reacción económica favorable para el comercio en general, lo cual supimos aprovechar ya que contamos con un excelente equipo humano y muy profesional en las dos divisiones de ventas de la compañía, quienes estuvieron atentos a las oportunidades que se presentaron para generar buenos resultados.

1.2.- En vista de que el comportamiento del mercado se presentó con escenarios favorables para realizar nuestra actividad, no fue necesario incorporar nuevos proveedores, lo que nos ayudó a generar acciones comerciales con los proveedores existentes con lo cual se logró los resultados obtenidos.

1.3.- A partir del mes de mayo, iniciamos un nuevo sistema de control de eficiencia en el trabajo de los equipos de entregas y bodega, el mismo que maneja el análisis de tiempos y movimientos de las actividades de las personas involucradas en las áreas indicadas. Con este sistema se logró establecer indicadores de gestión que contribuyeron a ejercer controles, seguimientos y análisis estadísticos haciendo que el personal de cada área mejore su trabajo sin perder tiempo y sobre todo con una gran eficiencia en el servicio post venta disminuyendo los errores y la pérdida de ventas.

1.4.- Para cubrir la vacante en el área de Riesgos del Trabajo, se contrató a un profesional con vasta experiencia en el tema, persona que está estructurando muchos cambios, los cuales estamos seguros de que contribuirán a que la compañía cumpla a cabalidad con los requisitos legales y sobre todo que para que tengamos una compañía muy bien estructurada sin riesgos a futuro.

Además se contrató un profesional con experiencia para el área de Salud Ocupacional, quién es el responsable del control, seguimiento e implementación de todos los requisitos y normas legales que debemos cumplir para el bienestar de los empleados.

1.5.- Nuestra constante tarea ha sido la de construir una compañía sólida, segura, humana, una compañía en la cual de gusto trabajar, que de tranquilidad y orgullo ser parte de ella, para lo cual se ha concientizado a todo el personal que es responsabilidad de todos cuidarla y contribuir para que así sea, realizando cada día un trabajo de calidad.

2.- ADMINISTRACIÓN DE RECURSOS FINANCIEROS

Durante el año 2017 mantuvimos un manejo óptimo de los recursos financieros, cuidando los intereses de la compañía, eso nos dio una liquidez adecuada para cumplir con todas las obligaciones con EMPLEADOS, PROVEEDORES, SRI, IESS, BANCOS.

Como todos los años, en el mes de octubre se realizó un crédito bancario para poder aprovechar los descuentos que otorgan algunos proveedores en la temporada de navidad, crédito que contribuyó a lograr buenas negociaciones que dejaron utilidades adicionales para la compañía.

3.- RECURSOS HUMANOS

En el afán de lograr nuestros objetivos, se contrató una persona para el área de Recursos Humanos quién colabora directamente con la Jefe de Recursos Humanos de tal manera que puedan estar más atentos a las necesidades de la compañía y el bienestar de los empleados.

Con la incorporación de la persona antes mencionada y del responsable de Riesgos de Trabajo, continuamos reforzando las funciones de este departamento, el mismo que de la mano de su Jefe va cumpliendo cada día de mejor manera con los requerimientos legales tanto del IESS como del Ministerio de Relaciones Laborales, así como también hemos mejorado la selección de personal mediante sistemas más exigentes, lo que nos permite tener personal mejor calificado que venga a contribuir con la compañía y su desarrollo futuro.

Es importante indicar que la compañía cerró el año con 136 empleados, lo cual nos debe llenar de orgullo ya que generar fuentes de trabajo más que una necesidad es una satisfacción.

4.- CARTERA

El departamento de Cartera con la dirección de la Jefe de Cartera ha realizado un excelente trabajo como en años anteriores, siendo digno de destacar que el año se cerró con un índice de días de crédito promedio de 23 días, indicador por demás saludable y que contribuye a que la compañía presente una liquidez adecuada.

Debo felicitar a la Jefe de Cartera por el trabajo realizado, ya que gracias a los controles y al constante seguimiento no hemos tenido problemas de fidelidad de parte de los vendedores.

5.- VENTAS

Los resultados obtenidos fueron fruto de un arduo trabajo de las dos divisiones de ventas con las que cuenta la compañía, el constante acompañamiento y sobre todo la exigencia diaria del Gerente de Ventas en la División I, de la Jefe de Ventas en la División II y de los Supervisores fueron los pilares fundamentales para el logro alcanzado. A todos ellos expreso mi felicitación y reconocimiento.

6.- ANALISIS DE RESULTADOS

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 de los siete últimos años, la información de las ventas está tomada directamente del sistema y no del balance, mientras que la información de utilidades e impuestos son tomadas del balance.

VENTAS

AÑO	VENTA	OBSERVACIÓN
2011	10.971.944.01	ARRANQUE COMPARACIÓN
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	DECRECIMIENTO DEL 13.65% Vs 2014
2016	13.960.935.43	DECRECIMIENTO DEL 2.12% Vs 2015
2017	17.032.700.31	CRECIMIENTO DEL 22.02% Vs 2016

VENTAS POR DIVISIÓN

DIVISIÓN I	2011	9.575.294.09	ARRANQUE COMPARACIÓN		
DIVISIÓN II	2011	1.396.649.92	ARRANQUE COMPARACIÓN		
DIVISIÓN I	2012	11.141.916.18	2011	9.575.294.09	CRECE 9.57%
DIVISIÓN II	2012	1.932.653.83	2011	1.396.649.92	CRECE 38.38%
DIVISIÓN I	2013	12.387.952.91	2012	11.141.916.18	CRECE 11.18%
DIVISIÓN II	2013	2.567.323.85	2012	1.932.653.83	CRECE 32.84%
DIVISIÓN I	2014	12.741.724.21	2013	12.387.952.91	CRECE 2.85%
DIVISIÓN II	2014	3.777.644.22	2013	2.567.323.85	CRECE 47.14%
DIVISIÓN I	2015	10.488.117.75	2014	12.741.724.21	DECRECE 17.69%
DIVISIÓN II	2015	3.775.059.71	2014	3.777.644.22	DECRECE 0.07%
DIVISIÓN I	2016	10.196.437.48	2015	10.488.117.75	DECRECE 2.78%
DIVISIÓN II	2016	3.764.497.95	2015	3.775.059.71	DECRECE 0.28%
DIVISIÓN I	2017	12.929.282.19	2016	10.196.437.48	CRECE 26.80%
DIVISIÓN II	2017	4.103.418.12	2016	3.764.497.95	CRECE 9.01%

UTILIDADES TOTALES

AÑO	UTILIDAD	% VS VENTAS	OBSERVACIÓN
2011	184.992,44	1.69%	ARRANQUE COMPARACIÓN
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
2017	366.999.86	2.15%	CRECIMIENTO DEL 28.09% Vs 2016

UTILIDAD POR DIVISIÓN

AÑO	UTILIDAD TOTAL	DIVISIÓN I	%Vs VTA	DIVISIÓN II	%Vs VTA
2011	184.992.44	109.805.65	1.15%	75.186.79	5.38%
2012	152.892.30	64.822.91	0.58%	88.069.39	4.56%
2013	455.437.80	252.566.56	2.04%	202.871.24	7.90%
2014	477.075.26	201.108.16	1.58%	275.967.10	7.31%
2015	203.636.51	109.358.53	1.04%	94.277.98	2.49%
2016	286.507.20	113.283.43	1.11%	173.223.77	4.60%
2017	366.999.86	199.049.33	1.54%	167.950.53	4.09%

UTILIDADES SOCIOS

AÑO	UTILIDAD	% VS VENTAS	OBSERVACIÓN
2011	82.918,21	0.76%	ARRAQUE COMPARACIÓN
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
2017	203.988.49	1.20%	CRECIMIENTO DEL 56.27% Vs 2016

IMPUESTOS

AÑO	IMPUESTO PAGADO	OBSERVACIÓN
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.
2017	85.296.00	FACTOR DEL 23.24% CALC. CON ANTICIPO Y REBAJA 40%

5.- OBJETIVOS PARA EL AÑO 2018

El objetivo principal para el año 2018 va a ser el constante perfeccionamiento en todas las áreas de la compañía en base a las políticas de control interno y sobre todo a que el personal cada día esté más comprometido, lo que conllevará a que tengamos un excelente año.

Para este año nos proponemos los siguientes objetivos:

5.1- Tener un crecimiento en las ventas anuales del 8% en relación a las ventas logradas el año anterior. Para esto vamos a establecer los presupuestos mensuales por canal, con lo que cada canal tendrá que alcanzar sus objetivos sin depender el uno del otro, de tal manera que se generarán acciones específicas sean propias o con el apoyo de nuestros proveedores, con la finalidad de tener herramientas de trabajo que nos permitan lograr el objetivo planteado.

Esto estará bajo el constante control de la Gerencia de Ventas y de la Jefe de Ventas de División II, responsables de que se logren los objetivos, para lo cual deberán trabajar conjuntamente con los Supervisores de Ventas de la compañía.

5.2- Crear nuevas zonas de venta, con lo que esperamos tener un crecimiento adicional que contribuya a cubrir de mejor manera los costos, los mismos que cada año son más altos debido el incremento de impuestos, alza salarial y otros que inciden en los costos de la compañía, los cuales deben ser solventados sin dejar de tener una rentabilidad acorde al trabajo y esfuerzo que cada persona realiza día a día.

5.3- Mejorar la distribución de espacios en la bodega con la finalidad de tener más orden, mejor control de inventarios y sobre todo que el personal nocturno tenga mejores indicadores de eficiencia que contribuyan a bajar los tiempos de trabajo diarios lo que tendrá como beneficio la reducción del pago de horas extras.

Para esto, debemos adquirir nuevos RACKS de almacenamiento para ser instalados en los mezzanines de la bodega principal con los cuales estaríamos logrando el objetivo planteado.

5.4- En el año 2018 debemos hacer el esfuerzo para cambiar la flota de la compañía ya que en años anteriores debido a la complejidad de los mismos no se lo pudo realizar según la normativa interna de renovación de camiones.

Al realizar este cambio, no se generarían gastos por daños de los camiones más antiguos y estaríamos homologando la flota a una sola marca y tonelaje lo que contribuiría a que tengamos una adecuada optimización en mantenimientos, llantas, repuestos y otros.

5.5- Se coordinará con el médico de Salud Ocupacional para establecer nuevos servicios que beneficien al empleado y a su familia, de tal manera que sean valores agregados para todos y que se conviertan en un incentivo y apoyo.

5.6- Con la liquidez actual de la compañía se propondrá a un grupo limitado de proveedores la opción de pago de contado, para lo cual se solicitará a los proveedores un beneficio adicional para la compañía del 3% en cada pago.

5.7- Se negociará con todos nuestros proveedores un plan de rebate anual por el cumplimiento de metas, con lo cual se obtendrán ingresos adicionales al giro del negocio.

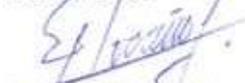
6.- RECONOCIMIENTO

Debo nuevamente expresar mi reconocimiento y felicitación al Gerente de Ventas, Jefe de Cartera y Jefe de Ventas de la división II por su abnegado trabajo diario en la dirección, guía y control de LOS VENDEDORES que son el MOTOR de nuestra compañía, ya que si ellos no estarían pendientes de sus equipos día a día no se hubiesen dado los resultados obtenidos.

La compañía viene consolidando un equipo humano que cada día está más comprometido, con lo cual al unir esfuerzos se ha logrado una gran año 2017. Por lo que cada uno ha contribuido, expreso mi reconocimiento y gratitud a todos quienes laboran en esta linda empresa, que más que una empresa es una familia que siempre está presta para COMPARTIR EL PAN fruto del esfuerzo de todos. MUCHAS FELICITACIONES A TODOS!

Aprovecho la oportunidad para agradecer a los señores socios por la confianza en mi depositada y espero poder seguir brindándoles los resultados que todos esperan.

Atentamente,



Javier Proaño Yáñez
GERENTE GENERAL