

INFORME DE GERENCIA GENERAL CORRESPONDIENTE AL AÑO 2019

Ibarra, 22 de junio del 2020

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 2019.

ANTECEDENTES GENERALES

La estructura comercial que hemos establecido en el tiempo cada año viene consolidándose y generando mejores resultados, aún cuando la economía del país no es la mejor lo que genera una baja en el consumo y sobre todo que el consumidor vea alternativas que le permitan comprar productos similares de menor desembolso de tal manera que los recursos que dispone le alcancen.

Tenemos dos puntos claves y que son la base de nuestro desarrollo, el primero es el equipo de ventas, el mismo que es muy numeroso lo cual nos permite llegar a cubrir casi la totalidad de clientes en nuestra zona y el segundo es el portafolio de productos, que al ser muy variado y extenso nos permite llegar a todo tipo de cliente con algo para poder ofrecerle, siendo estas dos las fortalezas que han hecho que nuestro desarrollo sea constante y ganador.

Lo antes indicado, más la estructura humana y organizacional basada en políticas claras e inquebrantables han hecho que la compañía mantenga el liderazgo comercial en la zona y sea una compañía en la cual todos están predispuestos a dar su mejor esfuerzo para estar bien y así poder compartir el PAN todos los días del año.

1.- CUMPLIMIENTO DE OBJETIVOS

1.1.- Nos propusimos como objetivo crecer nuestras ventas en un 5% Vs el año 2018, objetivo que lo alcanzamos logrando un resultado general del 5.35% Vs el año 2018, el cual por división tienen la siguiente participación: DIVISIÓN I creció el 7.03% y la DIVISIÓN II decreció un - 0.42%.

1.2.- Nos propusimos crear nuevas zonas para realizar una mejor cobertura y llegar a más clientes con la variedad de productos que distribuimos, esto se lo realizó y se crearon dos zonas de cobertura, una zona en el canal mayorista y un vendedor especializado para atender el canal institucional. Estas zonas nuevas contribuyeron a lograr más ventas, las mismas que darán un mejor resultado para el próximo año ya que es un proceso en el tiempo poder tener afinidad con los clientes con lo que las ventas serán mayores.

Es muy importante indicar que cada zona nueva que se genera debe tener una venta mensual mínima para que sea rentable y ese indicador se lo ha logrado, es decir que son zonas autosuficientes.

1.3.- Se trabajó con mucha intensidad y presión con los equipos de ventas, los planes comerciales de cada división fueron muy bien ejecutados para aprovechar la fortaleza de la infraestructura comercial, pero lamentablemente no todos los proveedores crecieron por varios factores que en unos casos son externos por la competencia que se tiene con otras marcas similares y en otros casos por factores internos como lo es el amplio portafolio que tenemos, al cual no todos los vendedores le ponen la debida atención para lograr la colocación en el mercado, siendo por esto que se planteó la opción de crear una nueva división de ventas para repartir los proveedores y con ello tener mejor desempeño en la venta y con ello tener mejor rentabilidad, pero lamentablemente esto no se lo pudo realizar.

1.4.- Este año ya pudimos utilizar los camiones que compramos en septiembre del 2018 y que no se los pudo utilizar enseguida por la falta del permiso de cuenta propia que otorga la ANT. Ventajosamente a partir del mes de abril ya se los pudo utilizar y con ello se procedió a la venta de los camiones anteriores, lo cual contribuyó en las utilidades de la compañía ya que esto significó una utilidad adicional de \$ 58.868.30.

1.5. – Nos propusimos mantener la modalidad de pago de contado con varios proveedores lo cual se lo pudo hacer con 8 proveedores, lo que contribuyó a que tengamos ingresos de \$ 102.976.13.

1.6. – Nos propusimos realizar negociaciones de crecimiento en compras con varios proveedores Vs lo comprado el año 2018 y por lograr esas compras los proveedores nos otorgarían un descuento adicional o REBATE, esto se lo realizó con 11 proveedores y nos dejó una utilidad de \$ 139.963.29.

2.- ADMINISTRACIÓN DE RECURSOS FINANCIEROS

Como se detalló en el punto anterior, gracias al adecuado manejo de los recursos financieros la compañía pudo tener ingresos adicionales e inversiones sin haber afectado en ningún momento el adecuado cumplimiento de las obligaciones con los empleados, proveedores, bancos, IESS y SRI.

Dentro de la administración de los recursos se logró concretar la compra de un galpón al frente de nuestro edificio principal el cual nos servirá para tener mayor capacidad de bodegaje o una posible nueva división de ventas. Este galpón se lo pudo adquirir sin tener que acudir a un préstamo bancario gracias a que se pudo utilizar los recursos existentes sin tener ninguna afcción a la liquidez de la compañía.

Al cierre de año la compañía presenta un endeudamiento bancario de \$ 815.328.09, lo que se divide en \$ 438.652.00 por concepto de capital de trabajo y \$ 376.676.09 por

concepto de crédito para la compra de los camiones. Como podrán ver nuestro endeudamiento es mínimo ante la necesidad de circulante que tenemos y eso es gracias a un adecuado manejo de los recursos ajenos, mediante un adecuado plan de compras que nos permite trabajar con el dinero de los proveedores más la excelente recuperación de la cartera, siendo estos dos factores los que nos han permitido tener un manejo financiero óptimo y ganador.

3.- RECURSOS HUMANOS

Para la compañía lo más importante es poder tener a todos los empleados bien en todo aquello que podemos involucrarnos, para lo cual siempre estamos preocupados en hacer todo lo que les permita tener una mejor situación tanto para el empleado como para su familia, esto bajo en una adecuada política salarial y por los beneficios que hemos podido generar, los mismos que son adicionales a lo que la ley nos indica.

Es importante indicar que la compañía cerró el año con 152 empleados, lo cual nos debe llenar de orgullo ya que generar fuentes de trabajo más que una necesidad es una satisfacción.

4.- CARTERA

La cartera de la compañía cerró el año 2019 con un indicador de 21 días promedio en la recuperación de las ventas a crédito, siendo este un resultado excelente ya que se logró una rebaja de 3 días al promedio que significa un 12.5% de rebaja Vs el año 2018, lo que año tras año viene logrando el departamento de cartera es gracias a un excelente control de la Jefe de Cartera y a la exigencia directa con cada vendedor a través de los supervisores de ventas quienes exigen mucho al respecto a cada vendedor.

5.- VENTAS

Este año las ventas de la compañía crecieron un 5.35% Vs el año 2018, crecimiento muy importante en el resultado general, el cual se logra gracias al aporte de la DIVISIÓN I que es la que logró un crecimiento de 7.03%, mientras que la DIVISIÓN II tuvo un decrecimiento del 0.42% en vista de muchas complicaciones en el mercado que afectaron mucho a varias categorías que se tiene ya que la competencia ingresó con precios agresivos haciendo que nuestros productos se vendan menos.

El arduo trabajo diario 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 la División II y de los Supervisores de las dos divisiones fueron los pilares fundamentales para el logro alcanzado.

6.- ANALISIS DE RESULTADOS

Todos los factores anotados han contribuido a que el año 2019 sea un EXCELENTE AÑO, logrando una utilidad total de \$ 569.585.83 la cual es la mejor utilidad que hemos tenido desde que iniciamos nuestra compañía.

La utilidad que se logró el año 2019 se compone de los siguientes resultados:

| | |
|------------------------|---------------|
| UTILIDAD DIVISION I | \$ 121.056.07 |
| UTILIDAD DIVISION II | \$ 146.722.04 |
| UTILIDAD PAGO CONTADO | \$ 102.976.13 |
| UTILIDAD REBATE | \$ 139.963.29 |
| UTILIDAD VENTA ACTIVOS | \$ 58.868.30 |
| UTILIDAD TOTAL | \$ 569.585.83 |

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 cinco últimos 6 años, la información de las ventas está tomada directamente del módulo de ventas y no del balance, mientras que la información de utilidades e impuestos son tomadas del balance.

VENTAS

| AÑO | VENTA | OBSERVACIÓN |
|------|---------------|----------------------------------|
| 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 |
| 2018 | 19.109.971.93 | CRECIMIENTO DEL 12.83% Vs 2017 |
| 2019 | 20.133.212.47 | CRECIMIENTO DEL 5.35% Vs 2018 |

VENTAS POR DIVISIÓN

| | | | | | |
|-------------------|-------------|----------------------|-------------|----------------------|-----------------------|
| 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% |
| DIVISION I | 2018 | 14.804.753.40 | 2017 | 12.843.463.58 | CRECE 15.27% |
| DIVISION II | 2018 | 4.305.218,53 | 2017 | 4.094.096,10 | CRECE 5.16% |
| DIVISION I | 2019 | 15.846.200.62 | 2018 | 14.804.753.40 | CRECE 7.03% |
| DIVISION II | 2019 | 4.287.011.85 | 2018 | 4.305.218.53 | DECRECE 0.42% |

UTILIDADES TOTALES

| AÑO | UTILIDAD | % VS VENTAS | OBSERVACIÓN |
|------|------------|-------------|----------------------------------|
| 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 |
| 2018 | 456.015.04 | 2.38% | CRECIMIENTO DEL 24.25% Vs 2017 |
| 2019 | 569.585.83 | 2.83% | CRECIMIENTO DEL 24.90% Vs 2018 |

UTILIDAD POR DIVISIÓN

| AÑO | UTILIDAD TOTAL | DIVISIÓN I | %Vs VTA | DIVISIÓN II | %Vs VTA |
|------|----------------|------------|---------|-------------|---------|
| 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% |
| 2018 | 456.015.04 | 288.695.84 | 1.94% | 167.319.21 | 3.87% |
| 2019 | 569.585.83 | 422.836.79 | 2.67% | 146.722.04 | 3.42% |

UTILIDADES SOCIOS

| AÑO | UTILIDAD | % VS VENTAS | OBSERVACIÓN |
|------|------------|-------------|----------------------------------|
| 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 |
| 2018 | 247.323.29 | 1.29% | CRECIMIENTO DEL 21.24% Vs 2017 |
| 2019 | 296.230.97 | 1.47% | CRECIMIENTO DEL 19.77% Vs 2018 |

IMPUESTOS

| AÑO | IMPUESTO | OBSERVACIÓN |
|------|------------|--|
| 2014 | 106.482.87 | FACTOR DEL 22% CON LA MODALIDAD DE ANTICIPO |
| 2015 | 110.560.88 | FACTOR DEL 54% CON LA MODALIDAD DE ANTICIPO. |
| 2016 | 97.183.32 | FACTOR DEL 34% CON LA MODALIDAD DE ANTICIPO. |
| 2017 | 85.296.00 | FACTOR DEL 23.24% CON ANTICIPO Y REBAJA 40% |
| 2018 | 136.424.13 | FACTOR DEL 29.91% CALC. CON ANT. E IMP. DIF. JUB. Y DESAU. |
| 2019 | 159.400.29 | FACTOR DEL 27.98 IMPUESTO A LA RENTA SIN ANTICIPO |

7.- OBJETIVOS PARA EL AÑO 2020

Es indudable que nuestro principal objetivo para el año 2020 será el mantener el liderazgo comercial en la zona, manteniendo y mejorando los estándares de calidad en todas las áreas de la compañía y el compromiso de todos de cuidar los recursos y hacer que estos sean rentables para beneficio de todos, con lo cual tengamos un excelente año.

Para este año nos proponemos los siguientes objetivos:

7.1- Lograr un crecimiento en las ventas anuales del 5% en relación a las ventas logradas el año anterior, lo cual 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 conjuntamente con los supervisores y vendedores.

7.2- Consolidar las zonas que se crearon el año anterior de manera que sean zonas rentables y en constante crecimiento como lo son otras zonas que pasaron por los mismos ajustes o cambios y que vienen dando excelentes resultados.

7.3 – Durante el primer semestre vamos a insistir en la focalización en todos los proveedores y sus productos de manera que tengamos crecimientos extraordinarios en todos y si al terminar el primer semestre no logramos el objetivo planteado iniciaremos la implementación de una tercera división de ventas con la finalidad de dividir los proveedores actuales en dos equipos de ventas y con ello poder aprovechar cualquier oportunidad que nos ofrezca un proveedor nuevo pero que por hoy no podemos aceptar ya que sería competencia de uno actual.

De llegar a consolidarse la creación de una tercera división es importante indicar que contamos con los recursos necesarios para hacerlo y esto hará que la compañía tenga mejores resultados a futuro.

7.4 - Vamos a contratar un profesional en el manejo de bodegas y logística, para que con un criterio profesional realice el adecuado control de las mismas y del personal que labora a su cargo, debiendo tener la responsabilidad total de la operación logística de la compañía.

7.5 – Vamos a contratar un profesional para que sea el responsable del departamento de Talento Humano, con lo cual se logre tener un equipo que trabaje en todas las matrices legales y propias, dándoles el adecuado seguimiento, control e innovación que se requiere.

7.6 - Vamos a mantener la opción de pago de contado con los proveedores que ya tenemos dicha modalidad e incrementaremos otros a esta modalidad con lo que lograremos mejor rendimiento al dinero circulante que tenemos en la compañía.

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

8.- RECONOCIMIENTO

Debo expresar mi reconocimiento y felicitación al Gerente de Ventas, Jefe de Cartera y Jefe 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 estuviesen pendientes de sus equipos día a día no se habrían dado los resultados obtenidos y junto a ellos un reconocimiento a TODOS y cada uno de los empleados que en cada una de sus funciones hacen cada día un excelente trabajo por su beneficio personal y de todos en la compañía, ya que una compañía no progresa por sí sola, una compañía progresa gracias al trabajo de su equipo humano.

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