

Quito, marzo 8 de 2019.

INFORME DE GERENCIA AÑO 2018.

SEÑORES:
ACCONISTAS Y MIEMBROS DE DIRECTORIO
PINTURAS EVERY ECUADOR S.A.

En cumplimiento de las disposiciones legales y estatutarias informo a ustedes en mi calidad de gerente general de la compañía PINTURAS EVERY ECUADOR S.A sobre aspectos administrativos y financieros más relevante que han tenido lugar durante el ejercicio 2018. Para lo cual se adjuntan los respectivos estados financieros, balances y de más documentos del ejercicio económico que termina.

1. RESULTADOS DEL ANALISIS DE INFORMACIÓN AL AÑO 2018.

EVALUACION VENTAS AÑO 2018

VENTAS:

CUADRO N°1

MES	Mensual ventas			
	AÑO2017	AÑO2018	VARIACION 2017/2018	%
ENERO	116.825,84	148.982,31	32.156,47	27,53
FEBRERO	120.313,93	180.144,86	59.830,93	49,73
MARZO	124.161,97	134.987,15	10.825,18	8,72
ABRIL	108.266,35	170.640,28	62.373,93	57,61
MAYO	107.044,33	200.950,18	93.905,85	87,73
JUNIO	145.544,63	206.955,84	61.411,21	42,19
JULIO	140.995,03	202.250,67	61.255,64	43,45
AGOSTO	172.854,61	186.210,91	13.356,30	7,73
SEPTIEMBRE	161.408,30	171.757,24	10.348,94	6,41
OCTUBRE	173.906,35	178.958,39	5.052,04	2,91
NOVIEMBRE	175.853,74	184.212,62	8.358,88	4,75
DICIEMBRE	176.565,33	154.662,16	-21.903,17	-12,41
TOTAL	1.723.740,41	2.120.712,61	396.972,20	23,03



Las ventas del año 2018 en comparación a las ventas del año 2017 tuvieron un crecimiento de \$ 396.972.20 dólares y de un 23.03% en términos porcentuales.

Crecimiento en ventas que se dio a varios factores:

- Baja del P.V.P en toda la lista de precios a comienzo de año para igualar el precio de la competencia
- Promociones puntuales de productos de alta rotación.

PAGOS CARTERA PINTURAS EVERY ECUADOR S.A

Se realizaron los pagos a PINTURAS EVERY S.A.S en los tiempos de crédito establecidos por el proveedor, con cuentas por pagar a Colombia del año 2018 al día al finalizar el año.

DE LA INFORMACION DE GESTION

> Planeamiento:

Dar a conocer lo planificado con relación a las actividades relevantes de Gestión, Supervisión y Monitoreo para el periodo a informar: presupuestos mensuales de ventas, informes de gestión comercial por parte de los vendedores, talleres y capacitaciones técnicas para nuestros clientes.

- presupuestos mensuales de ventas
- Informes de gestión comercial presentados por el departamento de ventas.
- talleres y capacitaciones técnicas y prácticas con clientes.
- Programación de Convenios o Acuerdos con clientes puntuales para negociaciones de mayor volumen de compra.

➤ **Ejecución:**

Informar de manera precisa (cuantitativa y/o cualitativa), los avances de ejecución de lo planificado, dificultades relevantes y estrategias implementadas para dar solución.

Describir de manera sucinta y clara los resultados de las gestiones efectuadas, planificadas en el ítem anterior.

- cumplimiento de presupuesto mensual
- Total, de atenciones mensuales a nuestros clientes, ventas y cobros efectivos.
- Avance de Supervisiones programadas
- Resultados de las capacitaciones técnicas
- Avance sobre Convenios o Acuerdos Marco para negociaciones puntuales.
- Otros

6. ANALISIS Y USO DE LA INFORMACION

Describir e informar que herramientas verificables han desarrollado) en torno a este ítem (Informes Técnicos, Reuniones de trabajo, Actas de Compromisos, Cuaderno de reuniones, etc.) que den cuenta de haber efectuado el análisis y control del uso de la información

7. ANEXOS



- BALANCE GENERAL
- ESTADO DE PERDIDAS Y GANACIAS AL 31 DE DICIEMBRE DE 2018


MARIA FERNANDA GIRALDO P
GERENTE GENERAL
C.I. 1753481058