

**INFORME DE ACTIVIDADES ANUALES DE ENCOMECA, ENLACE COMERCIAL ECUATORIANO CIA. LTDA. CORRESPONDIENTE AL PERIODO 2015.**

**A LOS SEÑORES SOCIOS DE ENCOMECA, ENLACE COMERCIAL ECUATORIANO CIA. LTDA.**

**1.- CUMPLIMIENTO DE OBJETIVOS PREVISTOS PARA EL EJERCICIO 2015**

El objetivo principal de la empresa para este periodo fue:

Mejorar la liquidez

Cancelar cuentas por cobrar a Terceras personas

Incrementar el control de cartera vencida

Continuar saneando problemas de períodos anteriores como son cuentas incobrables y perdidas de ejercicios anteriores.

Las metas para este periodo han sido satisfactorias, la mejoría se va notando en nuestro flujo de efectivo y en el resultado final, pero aún queda mucho por hacer ya que la empresa recién comienza a notarse una estabilidad económica desde su inicio; sin embargo queremos trabajar para ser una empresas totalmente solventes.

**2.-CUMPLIMIENTO DE LAS DISPOSICIONES DE LA JUNTA GENERAL**

Las resoluciones de la Junta General de Socios, han sido cumplidas a cabalidad.

**3.- INFORMACION SOBRE HECHOS EXTRAORDINARIOS OCURRIDOS DURANTE EL PERIODO 2015**

**A.- De las actividades comerciales**

La empresa se encuentra laborando en la Avda. Quis Quis 3-19 y Tungurahua, en el mismo se encuentran ubicadas las oficinas administrativas y bodegas.

El espacio ya no es suficiente por haber habido un incremento de rotación en productos de consumo como son avenas, harinas, y sus derivados las mismas que ocupan mayor espacio físico. Hemos eliminado también productos considerando su baja rotación y que se vuelven una carga para la empresa, también incorporamos una nueva línea a nuestro trabajo de distribución que es levapan, la cual nos ha dado un buen resultado es estos seis meses que estamos trabajando.

También estamos explorando nuevas zonas dentro del perímetro que ya cubrimos y de esta manera reforzamos las entradas de los camiones de entregas.

**B.- Del personal**

Personal de Ventas.- Incrementamos nuestra fuerza de ventas de siete a nueve representantes a cargo del supervisor el Señor Pedro Ramírez.

Personal administrativo.- Se cuenta con una Señorita facturadora, Señorita encargada del área financiera, una Señorita auxiliar contable y una Señorita Contadora General, también se aumentó una persona para dar soporte al área administrativa que trabaja medio tiempo. Continuamos con el soporte de auditoría a cargo del Dr. Jaime Freire.

Personal de logística.- Nos mantenemos con dos choferes, tres ayudantes de despacho y un bodeguero.

### **C.- De la celebración de contratos o convenios**

Durante este período se realizó un convenio de distribución con la empresa Levapan. No se realizaron convenios crediticios.

Se renovó el contrato de arriendo con el Sr. Ricardo Adolfo Guamán Guevara, por el mismo valor de USD 500,00.

## **4.- SITUACION FINANCIERA AL CIERRE DEL EJERCICIO 2015**

### **A.- Del financiamiento Económico**

Para cumplir las diversas obligaciones fue necesario solicitar préstamos de Socios, así como recurrir a préstamos de personas allegadas a los Socios.

### **B.- De las Cuentas por Cobrar**

El monto de cuentas por cobrar asciende a USD 571.543,27 el mismo que debe ser recuperado durante el mes de enero y Febrero, ya que el mayor porcentaje se debe a ventas de temporada navideña.

### **C.- De las Cuentas por Pagar**

El mayor rubro de las cuentas por pagar está constituido por las obligaciones con nuestros proveedores por el monto de USD 588.652,79, y de USD 346.036,49 el siguiente rubro que son cheques girados a proveedores , dichas cuentas son las más relevantes quedando también pendiente de pago otras cuentas con instituciones financieras, con el IESS, SRI, y a terceras personas.

### **D.- Del Movimiento Comercial**

Durante este período hemos cambiado un poco el giro del negocio y hemos disminuido la venta de licores y compensando con un incremento en productos de consumo, de tal modo que las líneas que han tomado importancia son netamente de consumo.

Tratamos de ir disminuyendo el inventario para controlar mejor nuestras obligaciones a proveedores.

Las ventas se presentan de la siguiente manera:

1.-Venta de productos con tarifa 12%	USD 2'092.756,55
2.-Venta de productos con tarifa 0%	USD 1'265.277,48
Incremento en relación al 2014	USD 313.979 (equivalente al 9%)

Los costos de ventas del presente período se detallan de la siguiente manera:

1.- Costos de venta de productos con tarifa 12%	USD 1'860.206,00
2.- Costos de ventas de productos con tarifa 0%	USD 1'139.708,49
Incremento con respecto al período 2014	USD 262.422,23 (Equivalente al 9%)

**Los gastos más representativos fueron:**

1.- Sueldos y salarios del personal	USD 135.269
2.-Aporte a la seguridad social	USD 25.540
3.- Beneficios sociales	USD 19.465
4.- Gastos de movilización	USD 19.487
5.- Arrendamiento Del inmueble	USD 6.000
6.- Combustibles y lubricantes	USD 7.117
7.- Comisiones e intereses bancarios	USD 4.656
8.- Servicios básicos	USD 3.053
9.- Suministros de oficina	USD 3.411

**E.- De los resultados**

Los resultados finales para el año 2015 arrojan un saldo positivo de USD 10.879,15, para este período. También se cancelaron cuentas incobrables por el monto de USD 2.775.14, correspondientes al período 2010.

**5.- RECOMENDACIONES Y ESTRATEGIAS PARA EL SIGUIENTE PERÍODO**

Continúa un elevado endeudamiento por parte de la empresa, por lo que será necesario continuar trabajando para el siguiente período con los mismos objetivos como son:

- Mejorar el promedio de días cartera
- Mejorar la liquidez
- Cancelar cuentas por cobrar a Terceras personas
- Mejorar la rentabilidad
- Aumentar el control en créditos otorgados a clientes
- Incrementar el volumen de ventas mensuales
- Mejorar el sistema,tanto en los procesos laborales de cada departamento como en efectividad optimizando nuestros recursos.
- Disminuir gastos
- Negociar mejor con nuestros proveedores para mejorar la rentabilidad.

**6.- DE LOS ESTADOS FINANCIEROS 2015**

De acuerdo a la normativa legal vigente los Balances están presentados de acuerdo a las NIIFS, se han hecho los ajustes respectivos.

Hemos obtenido un mejor resultado con respecto a los períodos anteriores como producto de controlar en cada departamento, basándonos en la experiencia que vamos adquiriendo en el día a día de nuestras labores, cuidando de cada transacción que ocurra dentro de la empresa; con seguridad nos queda mucho por trabajar, y continuar con nuestra labor de ser mejor cada día tanto corporativamente como personalmente.

Segura de contar con su favorable aceptación al presente informe y esperando continuar con la tarea asignada, de velar por el bienestar de la empresa y las personas que en ella laboramos día a día.

Atentamente



Ing. Cecilia Cabrera O.  
GERENTE GENERAL  
ENCOMECA CIA. LTDA.