

## **INFORME DE ACTIVIDADES ANUALES DE ENCOMECA, ENLACE COMERCIAL ECUATORIANO CIA. LTDA. CORRESPONDIENTE AL PERIODO 2017.**

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

### **1.- CUMPLIMIENTO DE OBJETIVOS PREVISTOS PARA EL EJERCICIO 2017**

Nuestro objetivo se centra en obtener un mejor resultado de los estados financieros, en cada uno de sus departamentos que esto implica cuidando nuestras cuentas principales como liquidez, inventarios, control de cartera, cuentas por cobrar y otras.

De acuerdo a los resultados financieros nuestros resultados se muestran optimistas en función de los objetivos propuestos al inicio de este período.

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

Las resoluciones de la Junta General de Socios, han sido cumplidas de acuerdo al requerimiento de la Compañía.

### **3.- INFORMACION SOBRE HECHOS EXTRAORDINARIOS OCURRIDOS DURANTE EL PERIODO 2017**

#### **A.- De las actividades comerciales**

La empresa se encontraba laborando en la Avda. Quis Quis 3-19 y Tungurahua, hasta Septiembre, posteriormente nos cambiamos de local, ya que el negocio exigía de instalaciones más grandes, para un mejor control y mantenimiento de inventarios como para el bienestar de todo el personal que aquí labora, quedando instaladas en nuestra nueva dirección Calle Totoras 4S y La Unión (sector Huachi Totoras centro).

En este período no ha habido mayores cambios respecto a zonas y proveedores, mantenemos las mismas del período anterior, nuestra premisa será mejorar siempre las representaciones que se nos ha confiado y consolidar con Ellos nuestros lazos comerciales.

#### **B.- Del personal**

Personal de Ventas.- Nos mantenemos con nueve vendedores 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.

Este período ya somos obligados a llevar una auditoria externa, cuyo soporte se mantiene a cargo del Dr. Jaime Freire.

Personal de logística.- Trabajamos con tres choferes, tres ayudantes de despacho y dos personas encargadas de bodega.

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

En el mes de Octubre se inició el contrato de arriendo con el Sr. Marco Antonio Guamán Guevara, por el valor de USD 2.000,00.

Debido a nuestro cambio de domicilio, tuvimos que incurrir en gastos mayores, siendo el más importante la implementación de un sistema contra incendios que tuvimos que invertir para que se habilite los permisos de funcionamiento, siendo un requisito para estos trámites. También se realizó la adecuación de las instalaciones tanto en mobiliario, iluminación, seguridad y servicios básicos.

#### **4.- SITUACION FINANCIERA AL CIERRE DEL EJERCICIO 2017**

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

Para cumplir las diversas obligaciones fue necesario solicitar préstamos de Socios.

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

El monto de cuentas por cobrar clientes asciende a USD 843.281

Dicho monto 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 rubro de las cuentas por pagar es de 1'156.797 de los cuales el 90% está constituido por las obligaciones con nuestros proveedores, quedando también pendiente de pago otras cuentas con instituciones financieras, con el IESS, SRI y Socios.

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

En este período hemos disminuido la cartera vencida con montos menores a \$100.00, se ha retirado el crédito a clientes que tienen un record malo de pagos, también se ha puesto enfoque en proveedores que nos dan incentivos vía nota de crédito por el cumplimiento de objetivos trimestrales, siendo ese un rubro importante para nuestros ingresos, ya que el margen de rentabilidad en nuestro segmento es bastante reducido.

##### **E.- Datos comparativos Vs el período anterior:**

Las ventas se presentan de la siguiente manera:

Periodo 2016

1.-Venta de productos con tarifa 12-14%	USD 2'415.061,61
2.-Venta de productos con tarifa 0%	USD 1'862.269,70
Ventas Totales:	4'277.331,31

Período 2017

1.-Venta de productos con tarifa 12-14%	USD 2'213.704,74
2.-Venta de productos con tarifa 0%	USD 1'850.034,85
Ventas Totales:	4'063.739,59

Disminución de Ventas con relación al 2016 USD 213.591,71 (equivalente al 5%)

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

Periodo 2016:

1.- Costos de venta de productos con tarifa 12-14%	USD 2'189.718,40
2.- Costos de ventas de productos con tarifa 0%	USD 1'713.687,49
Costos totales:	3'903.405,89

Periodo 2017:

1.- Costos de venta de productos con tarifa 12%	USD 2'213.704,74
2.- Costos de ventas de productos con tarifa 0%	USD 1'850.034,85
Costos totales:	4'063.739,59

Incremento con respecto al período 2016 USD 160.334 (Equivalente al 4%)

Los gastos más representativos fueron:

1.- Sueldos y salarios del personal	USD 163.863
2.- Aporte a la seguridad social	USD 31.249
3.- Beneficios sociales	USD 19.746
4.- Gastos de viaje	USD 24.098
5.- Arrendamiento Del inmueble	USD 8.817
6.- Combustibles y lubricantes	USD 9.400
7.- Comisiones e intereses bancarios	USD 1.957
8.- Servicios básicos	USD 7.249
9.- Compra de bienes	USD 34.846
10.- Mantenimiento y reparaciones	USD 15.306

#### **E.- De los resultados**

Los resultados finales para el año 2017 aun con la disminución de ventas equivalentes al 5% y un incremento en gastos del 4%, arrojan un saldo positivo de USD 14.448,64 para este período, siendo un año productivo ( con respecto al periodo anterior cuya rentabilidad fue de USD 2.455), pese a los elevados gastos de mudanza incurridos, nuestra rentabilidad fue mejor que el período anterior. También se cancelaron cuentas incobrables por el monto de USD 8594,97, correspondientes al período 2013 y 2014, aclarando también que la cifra existente en reserva para este rubro si cubre nuestras cuentas incobrables hasta la fecha actual.

#### **5.- RECOMENDACIONES Y ESTRATEGIAS PARA EL SIGUIENTE PERIODO**

Hemos cumplido un objetivo a mediano plazo, nuestra empresa ya cuenta con una cartera de buenos clientes, los mismos que nos ayudan a realizar nuestros objetivos de presupuestos, un objetivo también de posicionamiento en el mercado, de llevar un mejor control en nuestros departamentos, sin embargo nos queda por realizar muchas actividades, en función de nuestra experiencia que día a día adquirimos, para continuar con un objetivo a largo plazo y llegar a ser una empresa rentable, reconocida a nivel nacional, muy solvente y sobre todo un excelente lugar de trabajo. Tendremos que continuar trabajando con los mismos enfoques que hasta ahora, y que nos ha dado un resultado positivo:

Mejorar el promedio de días cartera  
Mejorar la rentabilidad  
Aumentar el control en créditos, otorgados a clientes  
Mejorar el sistema, tanto en los procesos laborales, de cada departamento como en efectividad, optimizando nuestros recursos.  
Disminuir gastos  
Cuidar nuestra imagen financiera

## 6.- DE LOS ESTADOS FINANCIEROS 2017

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

El resultado de este período fue satisfactorio, continuamos saneando resultados negativos de períodos anteriores.

Confiamos y tomaremos nuevas decisiones, nuevos retos en este período 2018, mas cambios con el fin de continuar obteniendo resultados diferentes y acercándonos al logro de nuestras propuestas, sabemos de nuestras responsabilidades y obligaciones, por lo que nos comprometemos totalmente para lograr dichos resultados.

Segura de contar con una acogida favorable al presente informe y esperando continuar con el reto de obtener mejores resultados, ser un negocio rentable para sus socios y una empresa en donde nuestra gente se sienta comprometida en sus tareas.

Atentamente



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