

## INFORME DE GERENCIA

### EJERCICIO ECONÓMICO AÑO 2010

Conforme a las políticas establecidas en la Empresa 1-700 VIPCAR VPCARSA, la Gerencia presenta el informe de labores durante el ejercicio económico del período 2010.

La presente administración implementó una disciplina para lograr un trabajo en equipo integrando el personal administrativo y operativo, por lo que a todos agradezco su valiosa colaboración y gran espíritu de cooperación, además de cumplir con el compromiso adquirido para lograr progreso y un repunte en facturación del servicio y ventas. Un punto importante que debo destacar fue la estrategia creada para fomentar el ingreso de nuevas unidades a las cuales se les participó de las bondades de prestar sus servicios a una empresa reconocida y con una cartera de clientes fija y creciente. De esta manera se logró el incremento de nuevas unidades para atender la demanda del servicio.

El año 2010 representó para VIPCAR S.A. un importante año comercial.

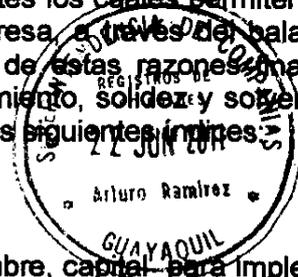
#### INDICADORES FINANCIEROS PARA EL PERÍODO 2010 EN FORMA COMPARATIVA CON EL PERIODO DEL AÑO 2009

Realizando el análisis de los estados financieros del período 2010, es posible determinar indicadores financieros muy importantes los cuales permiten ver la gestión administrativa y la evolución de la empresa a través del balance de situación y el estado de resultados. Cada una de estas razones financieras tienen como fin revisar su liquidez, endeudamiento, solidez y solvencia así como su eficiencia – rentabilidad, por medio de los siguientes índices:

##### 1.- ENDEUDAMIENTO.

La empresa requirió a partir del mes de Octubre, capital para implementar el sistema GPS.

La empresa tiene siempre cuentas por cobrar del servicio las cuales se acrecientan mes a mes con la nueva facturación del mismo. El saldo nunca llegará a cero por el crédito otorgado a las empresas, porque al mismo tiempo que se van cobrando las cuentas anteriores, se van creando otras por las ventas nuevas de servicio. Este saldo permanente permitió llevar a cabo una estrategia de cobranza de cartera vencida y por vencer, para obtener los valores necesarios para dicha inversión, sin necesidad de recurrir a préstamos bancarios o a otros posibles tipos de endeudamiento, que habrían representado un gasto para la empresa. En consecuencia la empresa está libre de endeudamiento con el sector bancario y crediticio...



## **2.- LIQUIDEZ.**

Actualmente, con las condiciones económicas imperantes, la gestión de captación de nuevos recursos fue vital para lograr que las potenciales posibilidades permitan convertir el servicio, en dinero efectivo inmediato.

La fuerza y potencial financiero que se esperaba tenga la empresa dependió de controlar la forma del flujo de efectivo (liquidez) y la rentabilidad (utilidades). El resultado es para bienestar de todos, el resultado de los estados financieros.

### **2.1 CAPACIDAD DE PAGO.**

De acuerdo a los datos de los estados financieros, la empresa durante el año 2010 tuvo la capacidad de pago para cumplir con los compromisos contraídos y para sus operaciones. Los compromisos se cumplieron con los Proveedores, empleados, FISCO, IESS, concesionarios. En el caso específico de Concesionarios, los pagos se realizaron de acuerdo a la política impuesta por otros administradores, una vez se materializaba la cobranza del servicio. En éste caso debo acotar que los contratos de las Empresas tienen fechas de pago demasiado extensas, por lo que fue necesario notificar a las mismas para que la recaudación no pase de las 72 horas y de esa manera recuperar en menos tiempo valores que respalden los saldos bancarios sin necesidad de recurrir a sobregiros.

## **3.-INGRESOS TOTALES: VENTAS.**

Entre otros factores a considerar y que influye directamente en el incremento son los ingresos totales cuyo monto en el 2010 es de \$ 1'221.398,75 en comparación con \$ 1'029.028,10 del año 2009.

Las ventas del servicio aumentaron considerablemente. En éste año conseguimos cuentas importantes como Diario El Universo y otras cuentas de empresas nuevas, generando una visible diferencia representada entre el año 2010 con \$ 775.880,37 y el año 2009 con \$ 614.041.

De igual manera se incrementaron los rubros por cuota fija, comisiones cobradas a empresas y comisiones cobradas por vouchers a concesionarios cuyos valores constan en el cuadro comparativo 2009- 2010.

## **4.-RENTABILIDAD.**

En el Balance podemos apreciar la capacidad básica de generación de utilidades netas antes de intereses e impuestos, en año 2010 genera una utilidad e \$ 38.426,73.

*La capacidad de la empresa para generar utilidades la posiciona como estable y con factores a favor de crecimiento y expansión*



Con la visión de ir a la vanguardia, esta administración valoró estos aspectos y se tomaron las medidas que le permitieran mantener los niveles adecuados para dar rentabilidad, solvencia y estabilidad a VIPCAR.

#### 5.- GASTOS LEGALES.

*En este año la Empresa se vio obligada a contratar los servicios profesionales de distintos abogados especializados como penalistas y otros para defender y resolver denuncias sin fundamento las cuales requerían ser comprobadas por defensa específica. Este factor representó un valor alto en gastos legales pero fue importante la participación de la gestión de cada uno de ellos para evitar que se comprometiera la imagen y estabilidad de la Empresa.*

Es importante mostrar a todos los distinguidos accionistas, la mayor claridad de las condiciones que refleja los estados financieros, los cuales dejan ver claramente que hubo gestión.

Deseo y auguro para Vipcar, el éxito creciente para el año 2011

  
Manuela Banderas Mejia

C.I # 0601103146

