



# MARIO VIZHÑAY & HIJOS CIA. LTDA.

Cuenca, marzo 10 del 2016

Señores

**JUNTA GENERAL DE SOCIOS DE MARIO VIZHÑAY E HIJOS CIA LTDA**  
**CIUDAD**

## **INFORME ANUAL DE GERENCIA GENERAL** **2015**

En atención a lo dispuesto en el Reglamento de Informes Anuales de Administradores a Juntas Generales Resolución Superintendencia de Compañías No. 13. RO/44 de 13 de Octubre de 1992 y como parte de las funciones que desempeño, procedo a informar:

### **COMPORTAMIENTO DEL ENTORNO ECONÓMICO Y POLÍTICO**

El año 2015 fue un año de nuevos retos y cambios en las políticas financieras del país que tuvieron incidencia en el sector automotriz en el que participa la compañía.

A pesar de las condiciones adversas y la informalidad presente, se lograron cumplir los objetivos planteados para el ejercicio fiscal 2015. Los ingresos registrados durante este periodo han mostrado un claro incremento del 66.50% con respecto a lo obtenido el año anterior. Los resultados son favorables al considerarse que se encuentra dentro del tercer año de funcionamiento completo de actividades de la compañía.

### **HECHOS EXTRAORDINARIOS DURANTE EL EJERCICIO DEL AÑO 2014.**

#### **INVERSIÓN, ADMINISTRATIVO, LABORAL Y LEGAL**

Las inversiones realizadas en el área de capacitación del personal han derivado en un incremento significativo de nuevos clientes a los cuales se ha logrado llegar. En lo administrativo la empresa mantiene su política de mejoras continuas, realizando las modificaciones en marcha que sean necesarias, lo que ha consolidado el equipo de trabajo, logrando establecer estructuras necesarias, tanto en el aspecto laboral como legal, que deriva en la ejecución ordenada y sincronizada de las actividades de la empresa. En lo laboral, se ha cumplido cabalmente con las obligaciones de Ley para sus empleados,

**MAHLE - GLYCO - ELRING - WABCO - KNORE - SACHS - TRW - BOSCH - HENGST FILTER - ZF - SKF - FAG - HEYD - FEBI - PETERS**

TALLER: Av. Hurtado de Mendoza 12-38 Telf.: (593-7) 2 801-470 Fax: (593-7) 2 800-760 \* Cuenca - Ecuador

conforme las disposiciones del Ministerio de Relaciones Laborales MRL y el Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social IESS.

En términos de indicadores, se identifica mediana rotación del personal el cual se encuentra ligado directamente al cumplimiento de metas mensuales establecidas por la gerencia.

Al término del año 2015, la empresa no registra demandas o cuestiones legales adversas que debieran ser consideradas.

### **CUMPLIMIENTO DE DISPOSICIONES DE LA JUNTA GENERAL DE SOCIOS**

Todas las disposiciones tomadas por ésta administración han sido encaminadas al cumplimiento cabal de las disposiciones de la Junta general. Actividades dispuestas por la Superintendencia de Compañías tales como registro e inscripción de los paquetes accionarios de nuestros socios han sido cumplidos conforme la normativa legal y demás instituciones de control como el Servicio de Rentas Internas.

Es importante resaltar que las gestiones realizadas bajo mi administración representaron un plan de trabajo ordenado y ejecutable que encaminó a la empresa a la obtención de beneficios concretos en la captura de segmentos de MARIO VIZHÑAY & HIJOS CIA. LTDA. Mercado importante que devendrán en beneficios continuos para la empresa conforme los intereses de la Junta General.

### **SITUACIÓN FINANCIERA Y RESULTADOS ANUALES**

Considerando las notas a los Estados financieros presentados por el Contador de la empresa, me permito manifestar mi acuerdo con lo acotado, además de agregar los siguientes ratios financieros que ayudan a evaluar de manera más amplia la posición de MARIO VIZHÑAY E HIJOS CIA LTDA CIA LTDA.

- Razón de liquidez (Activo corriente / Pasivo corriente): es de 1,18, este indicador nos permite observar que la empresa cuenta con un nivel suficiente de liquidez para cumplir con sus obligaciones corrientes en el corto plazo en caso de serlo requeridos.



# MARIO VIZHÑAY & HIJOS CIA. LTDA.

- Prueba acida: Al restar del indicador anterior el componente inventarios, se identifica un valor más conservador de 1,04, lo que representa que aun quitando de sus activos corrientes uno de los activos menos líquidos, la empresa podría cubrir sin mayor dificultad sus pasivos de corto plazo.
- Margen Bruto en Ventas: (Utilidad bruta en ventas / Ventas) Vs Margen Neto en Ventas (Utilidad neta/ventas) La utilidad bruta generada en las operaciones de venta del producto, se puede considerar satisfactoria, ya que alcanza el 93%, margen muy aceptable dentro del sector donde se desempeña la empresa; al compararlo con el margen neto, se puede evidenciar una caída del rendimiento que no llega al 1%, debido principalmente a los gastos administrativos que posee la empresa. Es importante señalar que si bien el margen neto presenta una disminución respecto del margen bruto, la empresa está en su etapa de inicio y crecimiento, por lo que presentar ratios positivos es un resultado muy favorable para la empresa. En consecuencia con lo antes señalado, me es grato señalar a la Junta General de Socios, que éste tercer año de funcionamiento completo de la empresa ha sido positivo en términos financieros, marginando ya resultados positivos inclusive en la etapa de inicio y recuperación de la inversión.

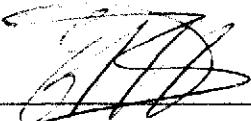
## RECOMENDACIONES RESPECTO DE POLÍTICAS Y ESTRATEGIAS

Con base a los antecedentes enunciados, me permito extender las siguientes recomendaciones y estrategias para el siguiente ejercicio económico:

- Es necesario mantener la política de inyectar capital a nuevos proyectos de inversión, ya que el ámbito de actividad de la compañía está en constante cambio y debe mantenerse a la vanguardia tecnológica.
- Continuar con la elaboración de planes estratégicos actualizados que encaminen a la consecución de los objetivos específicos, con estrategias claras y planes de acción bien definidos.
- Continuar con las prácticas de ofertas, descuentos y obsequios a los clientes en función de los niveles de compras, acción que tiene efectos positivos en nuestras ventas al generar en el cliente un espíritu de fidelidad con nuestra marca, así como satisfacción con lo obtenido en la transacción.

Además esta estrategia permite que se mantenga el valor agregado de diferenciación con sus competidores. Finalmente, me permito hacerles llegar mis sentimientos de distinguida consideración por la confianza en mí depositada.

Atentamente,



CBA. Sra. Lucia Merchán Quinde

**GERENTE GENERAL**

**MARIO VIZHÑAY E HIJOS CIA. LTDA.**