



Fax: (593-2) 2449-160
De Los Perales N47-108 y Av. Eloy Alfaro
Teléfonos: 2449158 / 2449159 / 2442379
www.idimafiltros.net
Quito - Ecuador

INFORME DEL GERENTE EJERCICIO 2011

1. CONSIDERACIONES GENERALES

El año 2011 fue menos favorable para la empresa que el año anterior. Aumentaron los gastos y las ventas apenas se mantuvieron. Varios rubros se incrementaron notablemente (jubilación patronal, mantenimiento del edificio, sueldos nuevos empleados), afectando a las utilidades.

2. CUMPLIMIENTO DE METAS Y OBJETIVOS

Para el año 2011 nos habíamos planteado las siguientes metas:

1. Meta de ventas: 75.000 dólares al mes. Llegamos a 116.681.
2. Alcanzar un nivel de rentabilidad del capital de trabajo de 15%: Llegamos al 4,15%. Pero hay que tomar en cuenta las inversiones en el mejoramiento del edificio y en cuatro nuevos ejecutivos.

3. CUMPLIMIENTO DE DISPOSICIONES DE LA JUNTA GENERAL

Las disposiciones de la junta general se han referido a las metas enumeradas arriba. Creo que hemos trabajado arduamente en este sentido.

4. PRINCIPALES ASPECTOS ADMINISTRATIVOS

Se ha podido mantener un buen control sobre el dinero y cobranza. Lo que ha sido a veces un problema es recuperar las retenciones de los clientes.
Se inició el proceso de contabilidad bajo las normas internacionales NIIF.

5. PRINCIPALES ASPECTOS LABORALES

El personal de la empresa se vió incrementado en cuatro personas más: una en atención al cliente-coordinación general, una en servicios generales y dos en ventas.

6. PRINCIPALES ASPECTOS LEGALES

No hubo novedades en este campo.

7. ASPECTOS OPERACIONALES - COMERCIALIZACION

Hemos incrementado nuestro equipo de ventas. Estamos en pleno proceso de instrucción.



Nicolás pasó de Coordinación a Ventas y Cristina de Ventas a Coordinación. El canje ha resultado provechoso.

Estamos introduciendo nuevos modelos de filtros, cubriendo los nichos de calidad y precio.

Nuestras relaciones con los proveedores están bien.

8. ANALISIS DE LA SITUACION FINANCIERA

Utilidad líquida/ Ventas Netas =		1,7 %
Utilidad líquida / Capital de Trabajo =	4,15 %	
Utilidad líquida / Patrimonio =	4,64 %	

Las tres relaciones se redujeron con respecto al año anterior.

9. DESTINO DE LOS RESULTADOS

Sugiero repartir entre los socios el 100% de utilidades.

10. RECOMENDACIONES

1. Meta de ventas: 85.000 dólares al mes.
2. Alcanzar una rentabilidad del capital de trabajo de 10%.

Atentamente,



Ing. Fernando Benavides A.
Gerente