

GONZAGA YANEZ CIA. LTDA.

Vega Muñoz 3-32 y Tomás Ordoñez, Cuenca, Ecuador
Telef.: 0998254625 email: Gonzaga_yanez_cia_ltdda@hotmail.es

CARTA DEL GERENTE

Me llena de satisfacción tanto poder compartir con ustedes el primer informe de gestión en el que se presentan los logros y acciones realizados en estos primeros 5 meses de operación.

Para contextualizar el proceso de desarrollo de la compañía, es necesario decir que ésta se constituyó el 11 de Julio del 2012 con la participación de tres socios: Sr. Danilo Gonzaga (25%), Sr. Oswaldo Gonzaga (50%), Srta. Patricia Gonzaga (25%)

Gonzaga Yáñez Cía. Ltda. Inició operaciones el 13 de Agosto del 2012. Tratándose de una empresa reciente, ha demostrado en su gestión altos estándares de calidad en atención al cliente, entre unos de sus logros hemos cuadruplicado el número de proveedores de suministros para la adquisición de producto, permitiéndonos obtener mayores beneficios en los procesos de compra de insumos.

En lo referente a las obligaciones tributarias me complace informar que nos encontramos al día en lo referente a los pagos de iva, retenciones y demás obligaciones tributarias.

Respecto a las metas financieras previstas para los primeros meses, el valor de los ingresos operacionales fue de USD 6,776.01, mientras que los costos y gastos operacionales estuvieron en el 20%. Estos valores reflejan que la utilidad operativa fue de USD 171.8.

Una de las principales fortalezas con las que cuenta la empresa es su talento humano, el cual cumplió con los programas de formación con el ánimo de consolidar nuestro propósito como empresa de conocimiento.

Durante los próximos años Gonzaga Yáñez Cía. Ltda. Seguirá constante de la eficiencia de su gestión empresarial y de la competitividad en la prestación de sus servicios, contribuyendo con el mejoramiento de los diferentes grupos de interés, con el soporte en la tecnología y en el desarrollo integral de nuestros colaboradores.

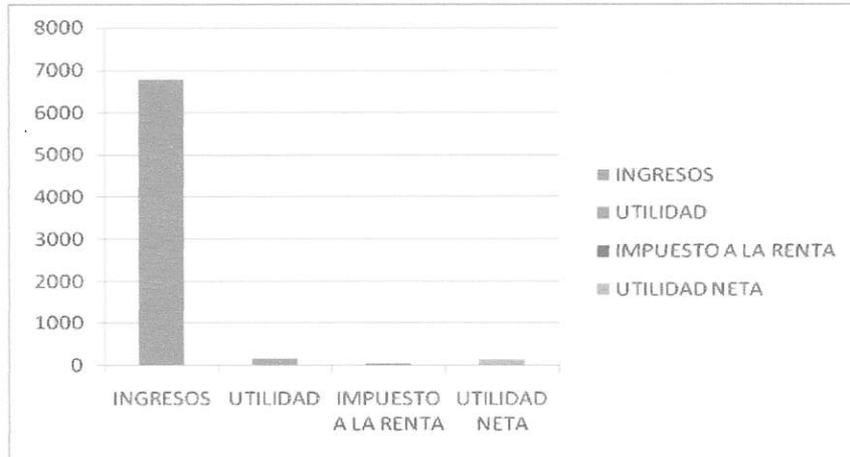
Los agradecimientos por los logros alcanzados son para nuestros accionistas, los colaboradores de esta microempresa en creciente desarrollo.

Esperamos, entonces, que en el año 2013 nuestras competencias y conocimiento aporten al desarrollo de esta microempresa y de sus colaboradores.

INFORME FINANCIERO

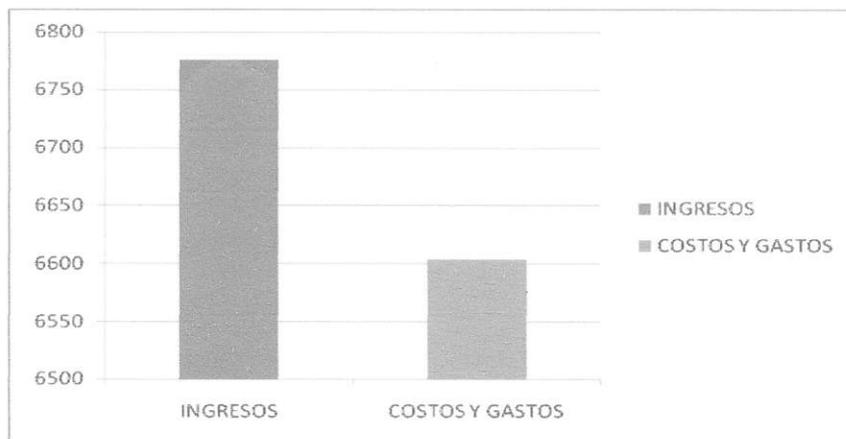
Con la finalidad de dar cumplimiento al objetivo básico financiero, la empresa actualmente se encuentra en la búsqueda de lograr el crecimiento del negocio de forma planificada optimizando el uso de los recursos de manera eficiente.

ESTADO DE RESULTADOS
PERIODO AGOSTO – DICIEMBRE 2012



Durante el 2012, como primer año de funcionamiento, la empresa logró obtener una utilidad neta de USD 132,29. Por lo tanto los accionistas pueden pensar en distribuir las utilidades una vez que se hayan realizado las reservas legales ó capitalizar las mismas en pro del crecimiento de la compañía. Asimismo, la empresa quedó con un saldo en caja de USD 2,276.69 a diciembre 31 del 2012.

COMPARATIVO DE INGRESOS Y GASTOS
PERIODO AGOSTO – DICIEMBRE 2012



En lo referente a los costos y gastos operacionales de la empresa en 2012 equivalieron al 97.46% del total de ingresos, por tanto la utilidad neta representó el 1.95% de dichos ingresos. De este modo se observa que la empresa comenzó siendo eficiente operativamente.

La disponibilidad final de inventarios valorados en USD 7,452.5, su proyección de ventas, y la culminación del congelamiento del capital social de la compañía, coadyuvarán a disminuir el endeudamiento actual de la empresa, lo que permitirá el crecimiento paulatino de la misma en aras de conseguir las metas planteadas al iniciar su vida económica.

PERPECTIVAS DE DESARROLLO

Perspectiva financiera

Más allá de la venta de repuestos de telefonía celular en la que actualmente se encuentra inmersa la compañía, esta debe estructurar e implementar nuevos negocios, con el fin de incrementar sus ingresos y la rentabilidad de cada uno de los negocios en cuestión, mismo que contará con un plan financiero (previo a un estudio de mercado), cuyo cumplimiento debe ser monitoreado permanentemente a fin de poder corregir tempranamente desviaciones en las metas definidas, claro esta sin desmejorar el desarrollo del negocio, el mismo que deberá ser monitoreado mediante el seguimiento continuo a las variables y al comportamiento de los ingresos.

Perspectiva de clientes y mercado

El crecimiento de la empresa involucra sobre todo a nuestros clientes , quienes contribuyen al crecimiento de la empresa y la generación de utilidades, por ello es conveniente tratar de determinar las necesidades de insumos , evaluar el servicio, que debe ser permanentemente evaluado para mejorar el mismo y afianzar las relaciones comerciales con dicho grupo, es por ello que se ha planificado la creación de una tarjeta de compras para nuestros mayoristas de tal forma que accedan a nuestros descuentos y promociones.

Perspectiva de eficiencia

Este propósito permite que nuestros clientes accedan a productos y servicios de calidad, aumentando su fidelidad y por ende contribuyendo a la generación de ganancias. La eficiencia se logra mediante procesos bien definidos, controles adecuados, y mediante la gestión correcta de los capitales internos de los que dispone la empresa. Este punto es una necesidad básica y permanente de la empresa, ya que evalúa la probable pérdida o ganancia de utilidades.

Perspectiva de aprendizaje y desarrollo

La dinámica del negocio requiere un constante aprendizaje en las diferentes ramas de gestión comercial y la capacitación del capital humano de manera permanente, con el propósito de mantenernos a la vanguardia de las necesidades de nuestros clientes y acordes al desarrollo tecnológico, para lo cual se requiere de una actualización constante en cuanto a nuevos productos que se lanzan al mercado y de esta manera poder responder a nuestros clientes con oportunidad y calidad.

Perspectivas Futuras

GONZAGA YANEZ CIA. LTDA. Continuará con su compromiso de seguir suministrando a sus clientes insumos de la mejor calidad, durante el 2013 continuará con el desarrollo de iniciativas que incentiven la innovación y búsqueda de oportunidades comerciales que contribuyan al crecimiento continuo de la empresa, no solo del punto de vista del rendimiento económico, sino en el desarrollo del conocimiento y evolución personal del capital humano., así como la búsqueda de nuevos emprendimientos empresariales que permitan el desarrollo del objeto social mediante servicios competitivos.

La capacitación del personal se centrará en el uso de herramientas tecnológicas que permitan el correcto funcionamiento y control de operaciones para mejorar el rendimiento de la empresa.

Atentamente,



Sr. Oswaldo Gonzaga Y.
GERENTE GENERAL