

**INFORME DE GERENTE GENERAL DEL 1 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE
DEL 2016
IMPORTUNIPRO S.A**

Estimados Accionistas:

Con este informe les doy a conocer la situación general de la COMPAÑÍA IMPORTUNIPRO S.A expresando las variables de ingresos, egresos correspondientes a los meses de enero a Diciembre del 2016 año.

IMPORTUNIPRO S.A. es una compañía que se dedica a la comercialización de aceites, filtros, llantas y demás accesorios de marcas reconocidas a nivel nacional e internacional, para vehículos de todo tipo.

Brinda el servicio de cambios de aceite engrasado, pulverizado cambio de pastillas, revisión de frenos, y asesoramiento técnico. Para lo cual cuenta con la infraestructura y equipamiento necesario en cuanto al stock de artículos para el proceso de mantenimiento de cada uno de los vehículos que poseen nuestros clientes.

En nuestros más de 3 años de experiencia, la compañía ha seguido implementando e innovando más productos y servicios, logrando llegar a una mayor cantidad de clientes externos.

Con la finalidad de lograr que la empresa cumpla con su condición de ser autosustentable y eficiente, se ha dado énfasis en méjorar la atención al cliente, por lo que se contrató a un ayudante para el proceso del área de cambio de aceites.

Como Importunipro se busca promover la capacidad de innovación dentro del espacio del servicio, logrando de esta manera mantener un proceso de mejora continua. Para este efecto, se requiere asumir nuevos retos para lograr los objetivos propuestos.

La capacidad del espacio actual está llegando a su límite en el horario de la mañana (08H00 a 13H00), pero en el horario de la tarde (13H30 a 16H30), baja su nivel de operación, debido a que los clientes que acuden son mínimos. Pero se sugiere al próximo administrador se haga el análisis de agrandar la lubricadora construyendo otras fosas para el mayor desenvolvimiento de las personas que estén otorgando el servicio y la satisfacción de los clientes.

El trabajo en equipo entre los administradores y el personal que labora en la compañía ha permitido cerrar el año con buenos resultados.

La visión de la compañía está orientada al crecimiento continuo, basado en principios éticos, creación de valores y retos, los mismos que han sido desarrollados en base a los aspectos sociales y ambientales de manera integral, durante este año de gestión.

La misión de la compañía es ser un proveedor confiable para el mercado de lubricantes e insumos automotrices, que permitan tener un desarrollo de las marcas que se comercializan con el más alto nivel de percepción, buen servicio, buena asesoría y por ende una excelente rentabilidad para todas las partes involucradas como son: clientes internos, externos y compañía.

En cuanto a las cuentas por cobrar están saldadas se hizo el trabajo mancomunado con Unipro C.A.

GESTIÓN DE VENTAS

- De los productos que son: MAN, SAKURA, TECFIL, Aceites en general, Filtros, Llantas, entre otros, se lleva un registro de las marcas, cantidad y precio.
- Del cliente se registran, nombres y apellidos, número de cédula o RUC, teléfono, dirección. Para darle crédito se verifica la institución a la que presta el servicio de transporte.
- Si la venta es a crédito se la realiza con descuentos mensuales de los roles de UNIPRO C.A. o mediante tarjeta de crédito.

GESTIÓN DE COMPRAS

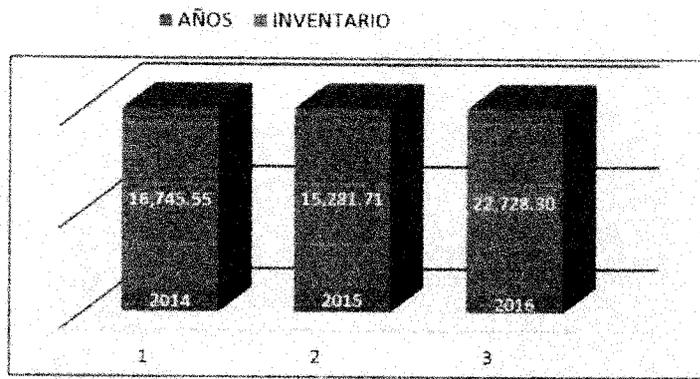
- Se realiza un listado de todos los productos que no se tengan en stock o que estén por agotarse.
- Se hace un listado de productos nuevos que se desea adquirir.
- Se recibe cotizaciones por parte de proveedores.
- Realiza un análisis de las cotizaciones presentadas; en cuanto a calidad y precio.
- Se realiza la compra de los productos a los proveedores.

ANÁLISIS FINANCIERO

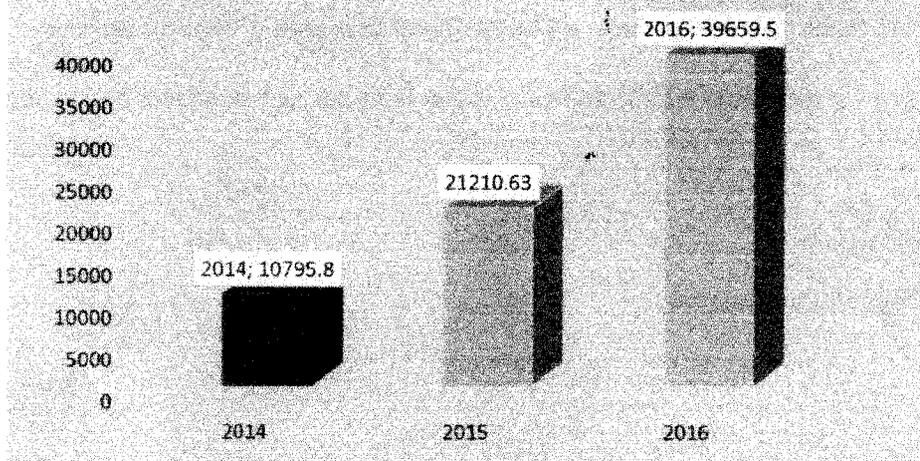
- ✓ El Balance de Situación Financiera presentado a ustedes, demuestra que la compañía se ha incrementado tanto las cuentas de Activo como de Pasivo en relación a los años, 2015 y 2016.

✓

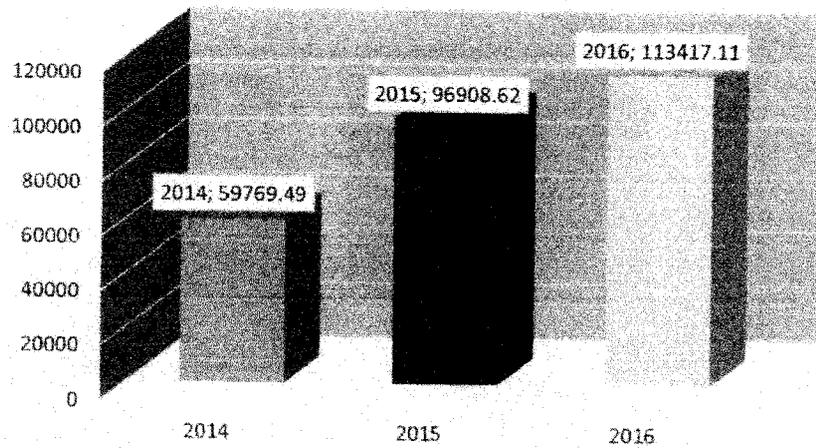
INVENTARIO POR AÑOS



CUENTAS POR COBRAR



VENTAS IMPORTUNIPRO S.A



En el Gráfico demuestra que la empresa ha incrementado las ventas satisfactoriamente en relación del año 2014 , 2015, 2016 y que cumple con las metas y objetivos que fueran planteados para el inicio del ejercicio.

Me despido muy satisfecho por el trabajo y sobre todo por la honestidad dejada en esta empresa.

Att.

Ing. Victor Hugo Villacis Galarza.