

Ibarra, 31 de Marzo del 2012

INFORME DE GERENCIA

Una vez concluido el ejercicio fiscal 2011, pongo a consideración de los Señores Accionistas de NIKO AUTOMOTRIZ NIKO AUTO CIA. LTDA., varios aspectos y cifras relevantes de los estados financieros que reflejan el estado actual de la empresa y de la gestión realizada durante este período.

Empezaremos analizando las ventas, las mismas que ascienden a USD \$169.774,73 valor que representa un incremento del 25,187% en relación a las ventas del año 2010. Esta cifra refleja la efectiva estrategia de ventas que se ha venido aplicando desde un par de años atrás y que nos ha permitido ir ganando mercado e incrementando el número de clientes tomando en cuenta que ahora nuestro principal objetivo es el consumidor final.

El Inventario por su parte ascendió a USD \$79.506,00 el mismo que registra un leve incremento en comparación con el valor del inventario del año 2010, considerando que se ha venido ampliando la línea de accesorios con el objetivo de abastecer las necesidades de otros segmentos.

Las cuentas por cobrar suman un total de USD \$13.658,32 valor que representa un descenso del 6,41% en comparación con el año anterior; reflejando que la política de crédito es acertada y la aceptación de los pagos con tarjetas de crédito a varios meses plazo simplifica la gestión de cobranza minimizando el riesgo para la empresa. Por otro lado nuestros gastos están compuestos principalmente por sueldos, y demás beneficios de ley, aportaciones al IESS, transportes de mercadería, pago servicios básicos, entre otras y ascienden a USD \$37.974,77.

Los Activos totales ascienden a USD \$99.206,18 los Pasivos alcanzan un valor de USD \$93.024,56 mientras que el Patrimonio por su parte es de USD \$4.062,33 para este período; valores que dan como resultado para el año 2011 una utilidad de USD \$3.352,26 lo que nos compromete a seguir trabajando por el crecimiento de nuestra empresa, buscando siempre alcanzar el liderazgo en nuestro segmento a través de la competitividad tanto en precios de venta

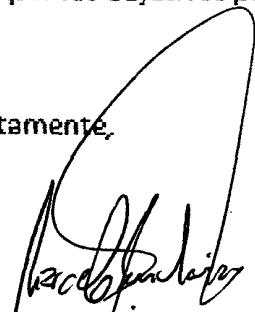
IBARRA:

Impotadores directos de repuestos originales

como en atención al cliente, brindado mayor valor agregado a nuestros productos para de esta manera lograr permanecer en la mente de nuestros clientes como la primera opción en el momento de la compra.

Agradezco a cada uno de los Señores Accionistas por el apoyo y confianza brindada durante mi gestión, y auguro éxitos en el año 2012, estoy seguro que el plan de estrategias estructurado para este año nos ayudará a afianzarnos y cumplir los objetivos planteados.

Atentamente,



Ing. Marcelo Benalcázar M.

GERENTE

