



Impotadores directos de repuestos originales

Ibarra, 31 de Mayo del 2007

INFORME DE GERENCIA

Una vez concluido el primer año de operaciones de NIKO AUTOMOTRIZ NIKOAUTO CIA. LTDA., pongo a consideración de los Señores accionistas varios aspectos y cifras relevantes de los estados financieros que reflejan el estado actual de la Empresa.

En relación a las ventas, tomando en cuenta que es nuestro primer año de funcionamiento en el que hemos comenzado sin clientela y con la escasa pero efectiva labor de ventas que se ha realizado; hemos logrado tener importantes clientes los cuales han ido paulatinamente incrementando sus compras las mismas que hasta el 31 de Diciembre del 2006 alcanzan un total de \$42.352,24. Es necesario resaltar que en este tiempo nuestro punto de venta no se encontraba habilitado completamente, lo que en algunos casos dificultaba la recepción y despacho de pedidos realizados por nuestros clientes, es importantísimo que este aspecto cambie para el 2007 para incrementar nuestras ventas y mantener una buena atención e imagen con nuestros clientes.

El valor total de las compras locales es de \$72.648,59 mientras que las importaciones de mercadería alcanzan los \$58.562,00. Debido a la alta competencia en nuestro mercado, para el año 2007 esperamos incrementar las importaciones de mercadería para optimizar nuestros precios de venta en relación a los de la competencia y buscar de esta forma ir ganando mercado e incrementar nuestras utilidades.



Impotadores directos de repuestos originales

En lo relacionado a gastos, podemos decir que a pesar de que no se mantuvo personal fijo laborando en la empresa ya que nuestro punto de venta permanecía como bodega, y a que, la SRA. MARIELA VASQUEZ, propietaria del local y esposa del SR. PLUTARCO PINEDA, accionista de NIKO AUTOMOTRIZ NIKOAUTO CIA. LTDA. tuvo la amabilidad de no cobrar arriendo durante el año 2006 como un incentivo para que la empresa pueda comenzar sin mayores dificultades en sus labores. Encontramos un total de gastos de \$12.002,82 lo cual es entendible ya que los gastos durante los primeros años de vida de una Empresa son elevados hasta poder posicionarse de una buena manera en el mercado y buscar un punto de equilibrio aceptable para que no se vean afectadas las utilidades del ejercicio por este rubro.

El valor de nuestros activos totales ascienden a \$154.058,09, de los cuales \$3.011,03 corresponden a activos fijos y \$133.536,92 corresponden al inventario de mercadería.

Los pasivos suman un total de \$151.939,17 debido a un alto nivel de endeudamiento ya que el capital aportado por los accionistas no es considerable ya que se decidió comenzar el negocio con financiamiento. Es fundamental que para el año 2007 logremos capitalizar el negocio cancelando deudas con bancos y accionistas, para que en un futuro logremos trabajar con capital propio.

El capital social de la empresa es de \$1.500,00 los mismos que corresponden a la suma de aportaciones realizadas por cada uno de los socios.

El patrimonio con el que se inicial el año 2007 es de \$2.138,92 siendo este muy bajo debido a la escasa utilidad generada en el ejercicio económico 2006, lo que es comprensible por ser nuestro primer año de labores en donde se han tenido gastos considerables.

Durante el año 2007 debemos mantener nuestro punto de venta abierto de manera constante, e incrementar las ventas realizando mucha gestión de mercadeo para adquirir mas clientes potenciales a los cuales se les ofrecerá un buen surtido de repuestos con



Importadores directos de repuestos originales

precios competitivos y a la mejor calidad debido a que contamos con repuestos originales.

Debemos tratar de realizar importaciones mas seguidas debido a que los repuestos que tienen alta rotación se agotan rápidamente y no podemos quedarnos desabastecidos, por lo que sugiero se realicen importaciones de montos pequeños, pero continuas para mantener nuestro stock con buenos niveles y surtido.

Trataremos de incrementar la rotación de nuestro inventario, reduciendo los precios de productos que en algunos casos se encuentra muy por arriba de los precios de la competencia, y de igual forma con productos que mantenemos con stock elevado y podemos ofrecerlos a mejores precios. Esto será muy importante para poder capitalizarnos y realizar las futuras importaciones de mercadería si es posible con capital propio y buscar abastecernos de productos que en la actualidad se han agotado y que tienen gran demanda en nuestro medio.

Agradezco a cada uno de los Señores accionistas por el apoyo y confianza brindada durante mi primer año de gestión y esperando que el 2007 sea muy satisfactorio para el crecimiento de nuestra empresa, logrando alcanzar un nivel de ventas muy superior al del primer año, e irnos afianzando en el mercado dándonos a conocer por nuestra buena atención, servicio, surtido y precios.

Atentamente,

Ing. Marcelo Benalcázar Muñoz
Gerente

DE COMPAÑIAS
VERTICAL UNICA EMPRESAS
IBARRA
Sr. Ernesto Herrera

