

Ibarra, 29 de Abril del 2008

155316

INFORME DE GERENCIA

Una vez concluido el año 2007 de NIKOAUTOMOTRIZ 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.

Tomando en cuenta que este es un negocio relativamente nuevo para nosotros, podemos decir que en este año las cosas han mejorado en cierto modo, lo cual se ve reflejado en algunos de los puntos que se mencionan a continuación:

En lo que refiere a ventas, en el 2007 se ha tenido un promedio de ventas anual de \$6.678,33, SINDO las ventas de este año de un total de \$80.140,21, cifras que en cierta forma casi duplican las ventas alcanzadas en nuestro primer año de apertura del negocio.

En este año, mencionando las compras, indico que en el mes de Junio se realizó una importación de llantas de procedencia China de marca RIVESTONE, por un valor total de \$46.750,00. Estas llantas a finales de año estuvieron vendidas en un 40%, manteniendo un margen de utilidad de alrededor del 35%. Posteriormente comenzaron los problemas ocasionados por la mala calidad de las llantas, ya que al poco tiempo de vendidas, estas presentaban en muchos casos defectos y desgastes prematuros lo que causo problemas en las cobranzas y principalmente en las ventas, las cuales se vieron disminuidas ya que nuestros principales clientes dejaron de comprar.

Para este año los gastos fueron de \$18.725,70, siendo estos un 50% mayores a los del año pasado. Dentro de este rubro sobresalen las cuentas de pagos de sueldos y salarios, intereses y comisiones bancarias, entre otras de menor importancia.

Este rubro ha aumentado debido a los altos intereses que se ha estado pagando por los créditos adquiridos para las importaciones, los mismos que se terminan ya a mediados del año venidero.

Aquí señalo que en este año tampoco tuvimos gastos de arriendo debido a que el local donde funciona NIKOAUTOMOTRIZ CIA. LTDA. es de propiedad de uno de los accionistas, El Sr. Plutarco Pineda, quien muy gentilmente como aporte a la empresa decidió no cobra arriendo durante los dos primeros años.

Los activos totales ascienden a \$107.897,79, siendo estos un 42% menores que el año pasado, lo cual es entendible debido a las ventas que se han realizado disminuyendo nuestro inventario y al no existir compras locales ni mayores importaciones a mas de las llantas. Del total del activo tenemos que un 81% es perteneciente al activo realizable que pertenece principalmente a los inventarios de mercadería existente, un 10% esta en cartera de clientes que en algunos de los casos son cuentas incobrables debido a compras de llantas que salieron malas y no pagaron las letras pendientes. El 9% restante pertenece a las cuentas bancos, muebles y enseres, equipos de oficina, entre los mas relevantes.

Los pasivos totales son de \$104.328,17, cifra que se ha reducido en un 45% en relación al año anterior, lo que nos indica claramente que se han estado cumpliendo con las obligaciones bancarias y prestamos de accionistas.

Los rubros mas importantes en los pasivos son el crédito que se mantiene con el Banco Internacional, el cual equivale al 20% del total; deuda a KATAY INTERNATINAL por la importación de las llantas equivalente al 6%, y lo restante pertenece a las participaciones de los accionistas.

El capital social no ha variado en este año, siendo este de \$1.500,00 perteneciente al aporte de cada uno de los socios.

IBARRA:

Av Mariano Acosta 1587 y Cristóbal Gómez Jurado Telf: (06) 2609728
Email:nikoautomotriz@repuestos.com



Importadores directos de repuestos originales

El patrimonio en el 2007 es de \$2.741,25, cifra que se ha incrementado en el 28% en relación al 2006, la misma que corresponde al 54% del aporte de los accionistas y al 46% de participación de utilidad.

Para el año 2008 se espera cancelar las deudas adquiridas tanto con el Banco Internacional, como la deuda con KATAY INTERNATIONAL producida por la importación de llantas como se mencionó anteriormente. Con estas cancelaciones podemos ya capitalizarnos un poco para poder realizar compras locales y poder surtirnos de mercadería que en la actualidad se nos ha agotado y el mercado local demanda.

Una de las metas para el año 2008 será incrementar las ventas al público, tratando de disminuir nuestro inventario de productos importados ofreciéndolos a precios muy competitivos, y a la vez ir adquiriendo mercadería local para ganar clientela e incrementar las ventas.

En cuanto a las importaciones, se debería tratar de conseguir un contacto para conocer cuales son los productos mas demandados y de esta forma tratar de importar en pequeñas cantidades pero mas seguidas para no estoquearnos mucho y especialmente evitar los altos endeudamientos.

En cuanto a las ofertas de productos en este año nos ha ido bien, ya que se ha logrado bajar la cantidad de algunos ítems que teníamos con exceso y no tenían buena salida, para este año venidero se seguirá realizando promociones mensuales para estimular las ventas de estos productos.

Un problema grande en este año fue creado por la importación de las llantas Riverstone, las cuales salieron de mala calidad perjudicándonos gravemente en las ventas, las cuales eran excelentes hasta que comenzaron a salir a la luz la cantidad de reclamos de los clientes, ocasionado la paralización de las ventas en las llantas, viéndonos obligados a reducir los precios drásticamente, de tal forma que en ciertos modelos debíamos vender con 0% de utilidad.

Esperando que el siguiente año de funcionamiento de NIKO AUTOMOTRIZ CIA. LTDA. sea muy satisfactorio para el crecimiento y afianzamiento de nuestra empresa, logrando cumplir con nuestras obligaciones, incrementar los niveles de ventas con relación a los años pasados, aumentar nuestra clientela tanto en ventas al por mayor y ventas locales y darnos a conocer por nuestra buena atención, surtido, calidad de productos y buenos precios.

Atentamente,

Ing. Marcelo Benalcázar Muñoz
Gerente



IBARRA:

Av Mariano Acosta 1587 y Cristóbal Gómez Jurado Telf: (06) 2609728
Email:nikoautomotriz@repuestos.com