

Señores Junta General de Socios COGAREP Cia. Ltda:

Señor Marcelo Coello

Señor Luis Coello

Presento el **Informe de Gerente para el año 2006.**

1. ANTECEDENTES:

COGAREP Cia. Ltda. comienza sus actividades en septiembre del año 2006 en la ciudad de Quito, teniendo como socios a los señores: Sr. Marcelo Coello, Arq. Fabián García, Sr. Luis Coello.

COGAREP Cia. Ltda. se dedica a importación y comercialización de planchas de granito en formatos para pisos y mesones. Además, brinda asistencia al cliente para la instalación del material.

Yo, Arq. Fabián García, soy nombrado Gerente General por la Junta General de la Compañía el 21 de septiembre del 2006 y por un periodo estatutario de 2 años.

Al finalizar el año 2006, me corresponde presentar ante al Junta General de la Compañía el informe correspondiente.

DURAGRAN

GRANITOS Y DECORACION

2. DESARROLLO INFORME

El plan de marketing desarrollado en el mes de octubre del 2006 no pudo ser ejecutado en su totalidad, por lo tanto no se cumplió con las ventas esperadas en el mencionado plan. Además, cabe destacar que nuestras ventas fueron en su mayoría a instaladores, por lo que se aplicó descuentos en las ventas que alcanzaban hasta un 20%, reduciendo nuestros ingresos.

El objetivo de comenzar la diversificación de las líneas de productos con las que trabaja COGAREP Cia. Ltda. no ha podido ser cumplido hasta la actualidad. Se espera contactar a nuestros proveedores nacionales e internacionales en un futuro.

Nuestros precios fueron en todo momento competitivos, y esto se puede deducir al analizar a la poca competencia y sus precios en todo momento más altos.

Al no disponer COGAREP Cia. Ltda. de transporte propio para realizar despachos, se puede mencionar que existieron algunos inconvenientes en este tema, se utilizó un camión de propiedad del Sr. Coello y en algunas ocasiones se procedió a contratar servicios de camionetas, que fueron representando un costo adicional.

En lo concerniente a cuentas por cobrar, se puede mencionar que se obtuvo un porcentaje elevado de cuentas por cobrar específicamente por el hecho de que a clientes que han aprobado el crédito se les ha concedido hasta 60 días para realizar el pago.

3. CONCLUSIONES

El año 2006 se ha cerrado con un total de ventas que no cumple con el objetivo planteado al inicio de las actividades, a partir del mes de septiembre las ventas fueron muy bajas e incluso nulas (octubre), pero se puede mencionar que los clientes que se han captado en nuestra apertura de mercado están satisfechos con el material recibido y con las instalaciones realizadas.

Los gastos y costos de COGAREP Cia. Ltda. fueron elevados en el año 2006, y se debe principalmente a que se ha tenido que incurrir en pagos de adecuación de las instalaciones; gastos de transporte de la mercadería, que incluye combustibles, peajes y cuando era necesario contratar camionetas; pólizas de seguros contra robo, incendio y de transporte, tanto para oficina y bodega; pago de los servicios básicos y en especial se tuvo un gasto significativo en telefonía e Internet; la amortización de los gastos preoperacionales ha influido en que el gasto suba.

Al comparar los ingresos bajos debido a las pocas ventas y los gastos en los que se tuvo que incurrir al iniciar las actividades de COGAREP Cia. Ltda. era de esperar una pérdida en el ejercicio 2006, que ascendió a \$4900.00 aproximadamente.

4. RECOMENDACIONES

- Es necesario seguir con la consecución eficaz del plan de marketing, para captar más clientes y mantener a los que ya poseen relación comercial con COGAREP Cia. Ltda.
- Adquisición urgente de transporte propio para despachos.
- Realizar un estudio de mercado antes de la adquisición de nuevos productos afines a la construcción.

DURAGRAN

GRANITOS Y DECORACION

- Reubicación de la oficina de COGAREP Cia. Ltda. para que esta se encuentre a menor distancia de la bodega.

Quito, 25 de diciembre del 2006



Arq. Fabián García
GERENTE GENERAL
COGAREP CIA. LTDA.

Recibido por



Sr. Marcelo Coello
PRESIDENTE COGAREP Cia. Ltda.

