

**INFORME DE GERENCIA
A LA JUNTA GENERAL DE SOCIOS DE
IMPORTADORA GALLEGOS MORA
IMGAM CIA. LTDA.**

En el presente ejercicio en lo que se refiere a Importaciones se han incrementado, los precios de los productos se han mantenido a partir del mes de Abril del 2009 con relación a las alzas permanentes que se presentaban en el ejercicio anterior, refiriéndonos en especial al producto de lubricantes Marca XCEL. A la vez hemos incrementado la importación de grasa de Lubricantes de AMERICA.

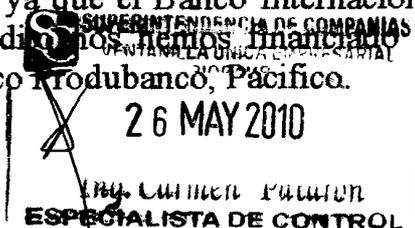
1. SISTEMA COMPUTARIZADO: QUITO – RIOBAMBA

Como ustedes conocen se implanto el sistema computarizado en Riobamba, a nivel contable por el momento no tenemos inconvenientes en vista que el sistema para ello es aceptable pero a nivel de anexos y otros niveles no podemos decir lo mismo en vista que no es integrado el sistema, pero se está ya concretando que para el próximo año podamos ya tener un sistema integrado y así no tener mucha demora en cuanto a la información que se necesita en el momento oportuno.

2. PLANES DE VENTAS Y COBRANZAS:

En cuanto a lo que se refiere a cobranzas no se tiene mucha dificultad, el problema es que se da crédito la mercadería a plazos y no podemos poseer el dinero inmediatamente por lo que nos es imposible comprar enseguida más mercadería para la venta.

En lo que se refiere a ventas en Riobamba se ha incrementado la venta al por menor con el servicio de Cambio de aceites aún así por no tener a tiempo el producto hemos sufrido una baja en galonajes y se vino el desfase en las ventas que conllevo a no llegar a las metas que nos propusimos, otro inconveniente es como decía anteriormente por lo que se vende a crédito en vista que hemos estado trabajando solo en compras en efectivo y ya que el Banco Internacional ya no nos ha otorgado cartas de crédito nos hemos financiado con otras entidades Bancarias como Banco Produbanco, Pacífico.



En relación al personal de ventas, estamos con colaboradores que se ha visto el empeño para salir adelante con la empresa, pero ni así se pudo llegar a lo establecido por la falta de producto.

3. ROTACION DE INVENTARIOS.

Observamos que en la línea de Lubricantes la Rotación es aceptada por el hecho que nos hemos consolidado en este rubro, a más de aspiradoras e Hidrolavadoras pero en lo que concierne a los otros rubros se ha realizado la Baja de Inventarios de estos productos en vista que por ende nos baja la rotación global de inventarios.

En el presente ejercicio hemos tenido unas ventas de \$ 653.998,13 (seis cientos cincuenta y tres mil novecientos noventa y ocho con 13/100 dólares) mientras que en gastos suman \$657.817,98 (seiscientos cincuenta y siete mil ochocientos diecisiete con 98/100)

En cuanto a Importaciones durante el presente período asciende a \$331.977,86 (trescientos treinta y un mil novecientos setenta y siete con 86/100 dólares) más alto con relación al año anterior que fueron de: \$ 154.208,50 (ciento cincuenta y cuatro mil doscientos ocho con 50/100 dólares).

Haciendo un análisis a los productos de mayor rotación en el presente período se concluye de la siguiente manera:

<u>AÑO ANTERIOR</u>	<u>PRESENTE AÑO</u>
Lubricantes y Aditivos	Lubricantes y Aditivos
Máquinas y Accesorios	Máquinas y Accesorios
Hidrolavadoras	Filtros Aceite, Combustible, Aire
Filtros Aceite, Combustible, Aire.	Hidrolavadoras
Repuestos	Repuestos

SECRETARÍA DE ECONOMÍA
SUBSECRETARÍA DE EMPRESAS
VENTANILLA ÚNICA DE ATENCIÓN AL CLIENTE
DIRECCIÓN GENERAL DE REGISTRO Y CONTROL EMPRESARIAL

26 MAY 2010

DR. CARMEN PALACIOS
ESPECIALISTA DE CONTROL

Vemos que el rubro de lubricantes es el más alto, con relación a Repuestos que es el más bajo, pero es por el hecho de que los lubricantes es una línea

de mayor consumo a nivel nacional, y también observamos que es igual al año anterior, es por esta razón que hemos puesto mayor énfasis a los lubricantes y aditivos para la Importación de estos productos, luego señalo Maquinas y Accesorios e Hidrolavadoras que son líneas de futuro empresarial, por el hecho que se posee una demanda a nivel nacional.

RECOMENDACIONES DE GERENCIA PARA LA JUNTA GENERAL PARA PONER EN PRACTICA EN EL PROXIMO PERIODO, SIENDO LAS SIGUIENTES:

1. Nuevamente recalco el Sistema Computarizado para Quito – Riobamba (Sistema Integrado).
2. Ampliar Mercados en las diferentes ciudades del país.
3. Seguir trabajando con las líneas que tienen mayor acogida y ampliar líneas pero con mayor agresividad.
4. Duplicar ventas por el hecho que no son suficientes para la obtención de resultados positivos
5. Disminuir gastos en lo que más se pueda.
6. Liquidar mercadería que no tiene suficiente Rotación a precios de costo porque es un rubro que no nos permite crecer en vista que es una mercancía que ya no tiene la suficiente acogida en el mercado.
7. Ver la manera de no endeudarnos demasiado con los Bancos en vista que se ha cancelado valores altos en este período y más bien ver si podemos trabajar con cartas de crédito que no resulta tan costoso.
8. Que los precios de contado como los de Crédito se respeten en vista que nos hacen mucho daño para cumplir nuestras obligaciones.
9. Incrementar los precios de los productos en el momento que nos comuniquen que ha sufrido el alza y no esperar a la nueva importación.

Atentamente,



Sra. Mirta Narcisa Gallegos Mora.
GERENTE IMGAM CIA. LTDA.



Marzo 2010