

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

El presente ejercicio económico refleja en la cuenta de Importaciones un incremento satisfactorio, y en referencia a precios se han mantenido con relación al ejercicio anterior en especial al producto de lubricantes Marca XCEL. Y con los productos de Grasa América, se ha incrementado de igual manera tanto en importaciones como en el precio.

1. SISTEMA COMPUTARIZADO: QUITO – RIOBAMBA

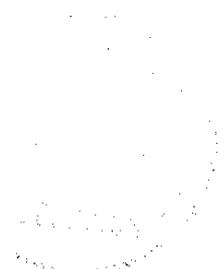
Se realizo una actualización al nuevo sistema computarizado SINFO a nivel contable el mismo que se empezara a trabajar a partir del próximo año 2012, por lo tanto el sistema computarizado SINFO de la versión anterior está trabajando sin ningún inconveniente pero necesitamos que a nivel de anexos incorporemos para no tener muchos retrasos en vista que nos lleva mucho tiempo porque no está integrado el sistema contable, esperando que este año se haga realidad para tener la información completa oportunamente.

2. PLANES DE VENTAS Y COBRANZAS:

Con respecto a las cobranzas no se tiene mucha dificultad, en vista que cada uno de los vendedores están cobrando oportunamente pero no faltan unos que no lo hagan en la fecha adecuada para lo cual se está tomando más en cuenta para no tener este inconveniente.

En lo que respecta a ventas en Riobamba se han incrementado aún más que el año anterior al por menor con el servicio de cambio de aceites, también sucede con ventas al por mayor porque se ha tomado mayor énfasis; muchas ocasiones nos hemos quedado sin producto para vender y lo indispensable es que las importaciones se las realice oportunamente para llegar a las metas establecidas.

Con relación al personal de ventas, estamos con los mismos colaboradores que nos están apoyando pero siempre digo que nos hace falta mercadería para que la empresa siga adelante.



JL

3. ROTACION DE INVENTARIOS.

Se ha realizado en diferentes líneas de Inventarios, la Rotación en lo que concierne a Sobrantes, Faltantes e Inventarios dados de baja este rubro ha sido aceptable por el hecho que nos hemos consolidado en la Baja de Inventarios de estos productos porque por ende nos baja la rotación global de inventarios., a más de aspiradoras e Hidrolavadoras pero en lo que concierne a los otros rubros

En el presente ejercicio hemos tenido unas ventas de \$ 822.521,88 (ocho cientos veinte y dos mil quinientos veinte y uno con 88/100 dólares) mientras que en gastos \$355.126,96 (trescientos cincuenta y cinco mil ciento veinte y seis con 96/100)

En cuanto a Importaciones durante el presente periodo asciende a \$579.079,53 (quinientos setenta y nueve mil setenta y nueve con 53/100 dólares) más alto con relación al año anterior que fueron de: \$ 512.586,95 (quinientos doce mil quinientos ochenta y seis con 95/100 dólares).

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

AÑO ANTERIOR

PRESENTE AÑO

Lubricantes y Grasa
Maquinaria
Filtro Aceite
Hidrolavadoras

Lubricantes y Grasa
Maquinaria
Hidrolavadoras
Filtro Aceite

Vemos que el rubro Lubricantes y Grasa es el más alto, con relación a Filtro y Aceite que es el más bajo, 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 grasas para la Importación de estos productos, luego señalo Maquinaria, Hidrolavadoras que son líneas de futuro empresarial.



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

1. Ampliar Mercado en las diferentes ciudades del país.
2. Seguir trabajando con las líneas que tienen mayor acogida y ampliar líneas con mayor agresividad.
3. Duplicar ventas por el hecho que no son suficientes para la obtención de resultados positivos.
4. Disminuir gastos en lo que más se pueda.
5. Liquidar mercadería que no tienen 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.
6. Ver la manera de no endeudarnos demasiado con los Bancos en vista que se cancela valores altos.
7. Que los precios de contado como los de Crédito se respeten.
8. Se Incremente los precios de los productos en el momento que nos comuniquen que ha sufrido el alza y no esperar a la nueva importación.
9. Optar con Cartas de Crédito Stand by por el hecho que nos resulta mucho más conveniente y por ende se puede disminuir los costos para de esa manera tener mayores ventas y llegar a las metas que la empresa se ha propuesto.
10. Nuevamente recalco el Sistema Computarizado para Quito – Riobamba (Sistema Integrado).

Atentamente,



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

Marzo 2012



FL