PDF-XChange Viewer Click to buy NOW! www.docu-track.com
PDF-XChange Viewer Click to buy NOW! www.docu-track.com

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

En el presente Ejercicio Económico en la cuenta de Importaciones ha sufrido una baja debido al incremento de los precios, por lo que, no se ha podido importar como queríamos, pero tuvimos suficientes ventas porque el Inventario del año 2011 fue beneficioso para la Empresa.

1.-SISTEMA COMPUTARIZADO QUITO-RIOBAMBA

Se sigue trabajando con el Sistema Computarizado SINFO a nivel contable, pero, como se ha venido diciendo que se necesita un sistema completo para que los resultados sean oportunos y veraces, aspirando el próximo año incorporar un Sistema Integrado al sistema contable, para hacer una realidad y tener la información oportuna y completa.

2.-PLANES DE VENTAS Y COBRANZAS.

Con respecto a las cobranzas no se tiene mucha dificultad en vista de que cada uno de los vendedores están cobrando oportunamente, pero no falta uno que no lo haga a 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 sigue incrementando aún más que el año anterior al por menor con el servicio de mantenimiento de aceites, lo que también sucede con ventas al por mayor. Lo que ha ocurrido es que nos hemos desabastecido en mercadería para la venta, 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 lo mismos colaboradores que nos están apoyando, pero siempre digo que nos hace falta mercadería para que la Empresa siga adelante.

PDF-XChange Viewer Click to buy NOW! www.docu-track.com
PDF-XChange Viewer Click to buy NOW! www.docu-track.com

3.- ROTACION DE INVENTARIOS

Observamos que en la línea de lubricantes la rotación es aceptable, por el hecho que nos hemos consolidado en este rubro, a más de las aspiradoras e hidrolavadoras, pero en lo que concierne a otros rubros se han dado de baja de Inventarios de estos productos que por ende nos baja la rotación global de inventarios.

En el presente ejercicio hemos tenido unas ventas de $ 615.133,62 (SEISCIENTOS QUINCE CIENTO TREINTA Y TRES DÓLARES CON SESENTA Y DOS CENTAVOS) mientras que los gastos $ 276.851,71 (DOSCIENTOS SETENTA Y SEIS OCHOCIENTOS CINCUENTA Y UN DÓLARES CON SETENTA Y UN CENTAVOS).

En cuanto a las Importaciones durante el presente periodo asciende a $ 266.519,07 (DOSCIENTOS SESENTA Y SEIS QUINIENTOS DIECINUEVE DÓLARES CON SIETE CENTAVOS) más bajo con relación al año anterior que fueron $ 512.586,95 (QUINIENTOS DOCE QUINIENTOS OCHENTA Y SEIS DÓLARES CON NOVENTA Y CINCO CENTAVOS).

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 Grasas	Lubricantes y Grasas
Maquinaria	Maquinaria
Hidrolavadoras	Filtros
Filtro de Aceite	Otros

Vemos que el rubro Lubricantes y Grasas es el más alto con relación a otros que es el más baja, 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 grasa para la Importación de estos productos, luego señala maquinaria, filtros de aceite que son líneas de futuro empresarial y por esta razón estamos en

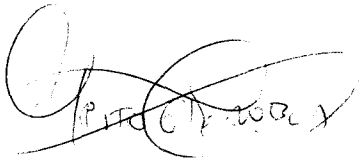
PDF-XChange Viewer Click to buy NOW! www.docu-track.com
PDF-XChange Viewer Click to buy NOW! www.docu-track.com

proyecto de una nueva marca de lubricante para incorporar a la Empresa que se está trabajando para en un corto tiempo poder trabajar con esta nueva marca.

RECOMENDACIONES DE GERENCIA PARA LA JUNTA GENERAL, PARA PONER EN PRÁCTICA EN EL PRÓXIMO PERIODO, SIENDO LOS SIGUIENTES:

1. Nuevamente recalco el Sistema Computarizado para Quito Riobamba (Sistema Integrado.
2. Ampliar el mercado en las diferentes ciudades del país.
3. Seguir trabajando con las líneas que tiene mayor acogida y ampliar líneas con mayor agresividad.
4. Duplicar ventas por el hecho que no son suficiente 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 mercadería que no tiene acogida en el mercado.
7. Ver la manera de no endeudarnos demasiado con los Bancos en vista que se cancelan valores altos.
8. 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 se ha propuesto la Empresa.

Atentamente,



MIRTA GALLEGOS MORA

GERENTE

IMGAM CIA.LTDA.