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 decremento, 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 Filtros Dynalube, se ha incrementado de igual manera tanto en importaciones como en el precio.

1. **SISTEMA COMPUTARIZADO**: QUITO – RIOBAMBA

   Se realizó una demostración al nuevo sistema computarizado FENIXque se empezó a trabajar a partir del 1 de Enero del 2013, por lo tanto el Sistema Computarizado está trabajando sin ningún inconveniente, lo que necesitamos es familiarizarnos mejor para no tener muchos retrasos en vista que nos lleva mucho tiempo, esperamos que este amo podamos utilizarlo más completamente para poder obtener una información adecuada.

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.

3. **ROTACION DE INVENTARIOS.**

   Se ha realizado la rotación de Inventarios en una forma adecuada en vista de que se ha tomado un poco más de precaución por el hecho de que se ha importado solo mercadería de alta rotación como los lubricantes Xcel y no se ha dado mucha importancia al resto de productos en vista de que su rotación es demasiada baja; lo que si hemos incrementado son los Filtros Dynalube en vista que esta línea si posee una buena rotación.

En el presente ejercicio hemos tenido unas ventas de $ 633.321.21 (seiscientos treinta y tres mil trescientos veintiuno con 21/100 dólares) mientras que en gastos $ 215.549,65 (doscientos quince mil quinientos cuarenta y nueve con 65/100)

En cuanto a Importaciones durante el presente período asciende a $ 348.458,89(TRESCIENTOS CUARENTA Y OCHO MIL CUATROCIENTOS CINCUENTA Y

OCHO CON 89/100 dólares) más alto con relación al año anterior que fueron de: 266.519,07 (DOSCIENTOS SESENTA Y SEIS QUINIENTOS DIECINUEVE DÓLARES CON SIETE CENTAVOS)

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

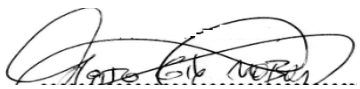
AÑO ANTERIOR	**PRESENTE AÑO**
Lubricantes y Grasa	Lubricantes y Grasa
Maquinaria	Maquinaria
Filtros de Aceite	Filtros de Aceite
Otros	Repuestos

Vemos que el rubro Lubricantes y Grasa es el más alto, con relación a Repuestos 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, Filtros de Aceite que es un rubro que se está considerando como algo rentable y positivo a lo que constituye en las líneas.

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.

Atentamente,



……..

Sra. Mirta Narcisa Gallegos Mora.

GERENTE IMGAM CIA. LTDA.