

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

En el presente ejercicio en lo que se refiere a Importaciones, no a habido mayor dificultad, pero en lo que concierne a precios hemos tenido inconvenientes, por las alzas periódicas que se han suscitado especialmente en lubricantes de marca XCEL, pero a pesar de ello se ha continuado con la labor.

Y en lo que respecta a otras líneas no se ha procedido a importar por cuanto la demanda no ha sido halagadora como en años anteriores.

1.- SISTEMA COMPUTARIZADO: Quito – Rlobamba.

Como ustedes saben esto se viene tratando desde años atrás, pero hasta el momento no tenemos una respuesta, por esta razón quiero que el año venidero adquirir un sistema para tener la información al día y tomar decisiones oportunamente y cuando se requiera.

2.- PLANES DE VENTAS Y COBRANZAS.

En lo que concierne a cobranzas no tenemos mayores dificultades por cuanto Uds. conocen que existe una persona en la cual se ha

encargado y les a educado a nuestros clientes, exceptuando en algunos clientes.

En cuanto a las ventas tenemos que hacer una planificación más estricta para que los productos lleguen oportunamente y no tener desfases en las ventas, en vista que si no poseemos los productos tendremos bajas en las ventas como ha ocurrido en este año y por ende no pudimos llegar a las metas propuestas.

Con relación al personal de ventas, estamos solamente con colaboradores que se ha visto su empeño para salir adelante con la empresa, pero ni así se pudo llegar a lo establecido por la competencia que existe en el mercado.

3.- ROTACION DE INVENTARIOS.

Observamos que en la línea de lubricantes la rotación podríamos decir que es aceptada por el hecho que nos hemos consolidado en este rubro por la acogida que posee e igual con Aspiradoras e Hidrolavadoras pero no sucede lo mismo con otras líneas, ya que no tiene mucha demanda como la he recalcado anteriormente.

Y en lo que concierne al rubro de repuestos específicamente tenemos un inventario que prácticamente está retenido, debemos bien liquidar a dar de baja por el hecho que nos afecta en la rotación global de inventarios.

4.- AMPLIACION DE LINEAS DE IMPORTACION QUE TIENE MAYOR RENDIMIENTO Y SEAN ACEPTABLES EN EL MERCADO.

En el presente período en lo que respecta a la Importación de lubricantes hemos ampliado ésta línea en relación con el año anterior pero queremos crezca mucho más porque sabemos que podemos vender y ver otras líneas para no tener inconvenientes a futuro como se ha suscitado en años anteriores.

Es decir ir pensando ya en la línea de repuestos de vehículos y accesorios pero en la que más demanda se observa como en filtros que se está tomando contactos y creo que para el primer trimestre se hará una realidad.

En el presente ejercicio hemos tenido unas Ventas de \$ 801.170,80 (Ochocientos un mil ciento setenta con 80/100 dólares), mientras que en Gastos suman \$ 326.470.07 (Trescientos veinte y seis mil cuatrocientos setenta con 07/100 dólares).

En cuanto a Importaciones durante el presente período ascienden a \$549.501,82 (Quinientos cuarenta y nueve mil quinientos uno con 82/100 dólares), Más bajo en relación al año anterior que fueron \$652.838,39 (Seiscientos cincuenta y dos mil ochocientos treinta y ocho con 39/100 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
Hidrolavadoras	Aspiradoras
Aspiradoras	Hidrolavadoras
Cadenas	Repuestos
Máquinas y Accesorios.	Máquinas y Accesorios

Vemos que el rubro de lubricantes es el más alto, con relación a Máquinas y Accesorios que es el más bajo, pero el hecho de que los lubricantes es una línea de mayor consumo a nivel nacional.

A sabiendas que el rubro de lubricantes – Aditivos es el más alto debemos realizar Importaciones escalonadas, luego señalo Aspiradoras que es otra línea de futuro empresarial, como también Hidrolavadoras por el hecho que posee demanda.

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

1. Recalco el sistema computarizado para Quito y Riobamba.
 2. Ampliar mercados en las diferentes ciudades del país.
-

3. Seguir trabajando con las líneas que tienen mayor acogida y ampliar otras líneas pero con más 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. Tener un control adecuado de inventarios.
7. Liquidar mercadería que no tiene rotación a precios de costo porque es un rubro que no nos permite crecer en vista que es una mercancía que ya no tiene acogida en el mercado.
8. Tomar decisión en hacer un nuevo aumento de capital en vista que poseemos en reserva de capital y eso es beneficioso para la empresa.
9. Ver la manera de no endeudarnos demasiado con los Bancos en vista que se ha cancelado valores altos en este período.
10. Fijar precios, puestos que el alto nivel de descuentos a los Distribuidores es la que nos está erosionando el margen bruto.

Riobamba, 15 de Marzo 2006

Atentamente


Mirta Narcisa Gallegos Mora
GERENTE IMGAM CIA. LTDA.

