

INFORME DE GERENCIA DEL 1 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2006

Ambato, 14 de marzo del 2007

Señores
SOCIOS
REPUESTOS DIESEL IMPORTACION Y
VENTAS MARCO VARGAS CIA. LTDA
Presente

De mi consideración

En mi calidad de Gerente de la Compañía "REPUESTOS DIESEL IMPORTACION Y VENTAS MARCO VARGAS CIA. LTDA." Y dando cumplimiento al Art.273 de la ley de compañías y su reglamento, pongo a consideración de la Junta General Ordinaria de Socios mi informe de actividades cumplidas entre el 1 de enero al 31 de diciembre del 2006, el mismo que ha sido elaborado en base a lo estipulado en la Resolución No.92.1.4.3.0013 del Reglamento para la presentación de informes anuales de los administradores a las Juntas Generales emitidos por la Superintendencia de Compañías con fecha 11 de Agosto de 1192, el mismo que consta de los siguientes puntos:

1.1. CONSIDERACIONES GENERALES

Una vez concluido el ejercicio fiscal al 31 de diciembre del 2006 vemos que nuestra compañía presenta un panorama desalentador, debido a la crisis económica, política y social que afronta el país.

En este año podemos darnos cuenta según nuestro balance de pérdidas y ganancias que nuestras ventas han tenido un leve incremento con relación al año anterior, esto se debe a que nuestro producto que entregamos a nuestros clientes es japonés 100% y no de origen TW, pero hacemos referencia que este producto ha repercutido en nuestras ventas, ya que la mayoría de los consumidores prefieren productos con precios bajos, sin importarles calidad y durabilidad del producto.

1.2. COMPARACION DE LAS METAS Y OBJETIVOS PREVISTOS CON EL CUMPLIMIENTO REAL ALCANZADO.

La gestión empresarial que se ha realizado, se encuentra limitada debido a los bajos recursos con los que se ha contado en éste período. Se ha tratado de alcanzar los objetivos propuestos, tomando medidas adecuadas y estratégicas.

a.- El crédito de clientes y cartera es alto lo que significa que no se siguen las políticas de crédito definidas dentro de la empresa, pues según nuestras políticas de ventas, los créditos son concedidos a 30, 60 hasta 90 días, lo cual nos daría un promedio de 60 días y el resultado aplicar este índice es de 120 días, 30 días por encima de lo que establecen nuestras políticas de crédito.

b.- Se ha realizado una distribución equitativa de las actividades entre todos los empleados, pues existen puestos con muy poca carga de trabajo mientras que otros se encuentran saturados. Este nos ha permitido optimizar el recurso humano y tiempo, además concienciar al personal sobre las funciones que cada uno desarrolla dentro de la empresa.

c.- La capacitación del personal, para mantener a todo el grupo humano que labora en nuestra empresa relaciones interpersonales buenas especialmente en el departamento de ventas en donde el vendedor es el puntal para la atención al cliente.

1.3. CUMPLIMIENTO DE LAS DISPOSICIONES DEL DIRECTORIO Y JUNTA GENERAL

La gerencia general ha estado pendiente de la supervisión y desempeño de la administración cumpliendo las disposiciones y resoluciones que constan en las actas sean estas ordinarias o extraordinarias.

1.4. PRINCIPALES ASPECTOS ADMINISTRATIVOS

En este aspecto debo manifestar que la gerencia general ha adquirido un sistema de contabilidad el mismo que ha permitido dar mayor agilidad a las actividades de cada empleado, siendo un sistema integrado, esto permitirá dar un mejor servicio a nuestros clientes.

1.4.1. LABORALES

En cuanto se refiere a lo laboral nuestros empleados se encuentran asegurados, y tienen todos los beneficios de ley.

1.4.2. LEGALES

Hasta el momento existen reclamos legales, para poder cobrar a varios clientes morosos que deban de años anteriores de repuestos y vehículos, pero se hace un poco difícil cobrar, por cuanto en algunos casos no existe direcciones y teléfonos cambiados. Pero se esta haciendo todo lo posible por cobrar estas cuentas y evitar considerarlas como incobrables, ya que sería considerada como una pérdida para la empresa.

En el aspecto tributario y demás información requerida por el SRI no siempre ha sido presentada oportunamente, por cuanto en ocasiones la empresa no ha contado con los recursos necesarios para cubrir el valor de los impuestos situación que ha generado multas e intereses.

1.5. ANALISIS DE ASPECTOS OPERACIONALES RELACIONADOS CON LA COMERCIALIZACION.

En cuanto se refiere a la compra y venta de mercadería debo manifestar que únicamente Se ha comprado lo que se ha necesitado o lo que ha solicitado el cliente sino hay en existencia, por cuanto la empresa ya no esta en la capacidad de tener un stock alto de mercadería, por que se debe considerar que el parque automotor esta cambiando, se han renovado los vehículos viejos por nuevos y nuestra mercadería se ha ido quedando

hueso, esto ha dado lugar a que nuestra ventas no crecieran en este año como se proyectó a pesar de la publicidad y la promoción que se ha contratado tanto en la prensa escrita como radial, también debemos manifestar que existe una competencia desmedida entregando productos de mala calidad. Nuestra empresa ha tratado de mantener su imagen entregando productos de calidad, durables, y precios cómodos, estos factores han sido los más importantes para que nuestros clientes tengan la confianza necesaria en nuestra empresa por la larga trayectoria y seriedad que se ha brindado.

1.6. SITUACION FINANCIERA

Para una mejor orientación de los socios de la compañía se presentara un análisis financiero de la situación financiera de la empresa utilizando los índices y razones.

1.- RAZON CORREINTE: $\frac{\text{ACTIVO CORRIENTE}}{\text{PASIVO CORRIENTE}}$

AÑO 2006	$\frac{457.247,58}{79.452,58}$
----------	--------------------------------

AÑO 2006	5.75
AÑO 2005	4.94

Por cada US \$1.00 que la empresa debe a corto plazo (menos de 1 año), se cuenta con \$5.75 en activos de fácil conversión a efectivo, para cubrir dichas obligaciones.

2.- CAPITAL NETO DE TRABAJO: ACT. CORRIENTE – PASIVO CORRIENTE

AÑO 2006	457.247,58 MENOS 79.452,58
----------	----------------------------

AÑO 2006	377.795,00
AÑO 2005	366.095.93

Repuestos Diesel contaría con un capital de trabajo de US \$ 377.795,00 en caso de que los acreedores a corto plazo exijan el pago inmediato de éstas deudas.

3.- PRUEBA ACIDA: $\frac{\text{ACTIVO CORRIENTE- INVENTARIO}}{\text{PASIVO CORRIENTE}}$

AÑO 2006	$\frac{457.247,58 - 433.500,00}{79.452,58}$
----------	---

AÑO 2006	0.29
AÑO 2005	0.29

Por cada US \$1,00 que la empresa debe a corto plazo (menos 1 año), se cuenta con US\$ 0.29 en activos corrientes, sin tener que recurrir a la venta de su inventario, para cubrir sus obligaciones.

4.- ROTACION DE INVENTARIOS: $\frac{\text{INV. TOTAL PROMEDIO X 365 DIAS}}{\text{COSTO DE VENTAS}}$

AÑO 2006 433.500,00 365
65.041.88

AÑO 2006 2.432.70 DIAS

AÑO 2005 6.325.83 DIAS

Este índice quiere decir que Repuestos Diesel convierte el total de su inventario en efectivo o cuentas por cobrar cada 2.874,67 días esto significa que la mayoría de su inventario es hueso.

Con este análisis se puede dar cuenta que nuestra empresa no tiene la suficiente liquidez para cubrir sus obligaciones y solo mantiene un respaldo de mercadería reflejada en su inventario que la mayoría esta considerada como hueso.

1.7. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES A LA JUNTA GENERAL RESPECTO DE POLITICAS Y ESTRATEGIAS PARA EL CIUMPLIMIENTO DE LOS OBJETIVOS EN EL SIGUIENTE EJERCICIO ECONOMICO.

Una vez analizado los Estados Financieros de nuestra empresa puedo manifestar que nuestros resultados son desalentadores, que ha pesar de los esfuerzos realizados no se alcanzaron las metas propuestas.

En cuanto al control interno tratamos de que la empresa mantenga un desempeño de actividades que se trate de aplicar en su totalidad los principios y normas contables.

Trataremos de realizar promociones y ofertas de productos que distribuye la empresa para incentivar a los clientes . y de esta manera aumentar nuestras ventas.

Tratar de controlar de mejor manera el crédito, lo que evitaría gastos posteriores en la cobranza de los mismos.

Este punto es el más importante, se trata de la mercadería que no tiene rotación la misma que debemos venderla al costo e ir renovando nuestro stock de mercadería con repuestos para vehículos que tenemos en el parque automotor.

Para que nuestra empresa siga adelante sería necesario disminuir al máximo los gastos de la empresa.

Trataremos de cumplir siempre los objetivos, con esfuerzo, dignidad, capacidad, y tomando las decisiones mas adecuadas que nos permitirán salir adelante, tanto a los administradores, directivos y empleados y por ende a la empresa "Repuestos Diesel Importación y Ventas Marco Vargas Cía. Ltda."

REPUESTOS DIESEL CIA. LTDA.

MARCO G. VARGAS A.
GERENTE

SUPERINTENDENCIA DE COMPAÑIAS
REGISTRO DE SOCIEDADES

Germania Aguilar *marco*

- 8 ABR. 2008