

EL MOTOR

CIA. LTDA.

REPUESTOS Y ACCESORIOS PARA AUTOMÓVILES Y CAMIONES

GRAN COLOMBIA 1-25 TELF. 82 47 58 CASILLA 01 01 237
CUENCA-ECUADOR

Cuenca, 19 de abril del 2012

INFORME DE GERENCIA

Señores Accionistas:

Me complace una vez mas poder contar con su presencia en esta Asamblea General Anual de **EL MOTOR CIA. LTDA.**, donde cumpliendo con las disposiciones de la Ley de Compañías en mi calidad de Gerente doy a conocer lo acontecido en el ejercicio económico del año 2011.

A continuación tenemos un cuadro comparativo entre el año 2010 y 2011.

CUENTA	2010	2011
VENTAS	77.058,24	92.438,95
COMPRAS	53.722,68	79.016,90
GTOS OPERACIONALES	34.880,38	41.606,26
COSTO VENTAS	41.588,53	50.463,37
UTIL. BRUTA VENTAS	35.469,71	41.975,58
UTILIDAD LIQUIDA	589,33	369,32

ANALISIS DE LAS CUENTAS DE LOS BALANCES

VENTAS. Este año se ha logrado incrementar en un 19,95% las ventas, debido a que se han adquirido repuestos de líneas de carros modernos, para poder servir de mejor manera a nuestros clientes.

Para el nuevo año esperamos contar con una mayor gama de repuestos y lograr así elevar las ventas en un porcentaje mayor al de este año.

EL MOTOR

CIA. LTDA.

REPUESTOS Y ACCESORIOS PARA AUTOMÓVILES Y CAMIONES

GRAN COLOMBIA 1-25 TELF. 824758 CASILLA 0101237
CUENCA-ECUADOR

COMPRAS. Debido a que se han adquirido repuestos para modelos de carros nuevos, este rubro se vio afectado con un incremento considerable, llegando casi a un 47%, pero de esta forma ofrecerles a los clientes una variedad de repuestos.

GASTOS OPERACIONALES. Todos los años existe revisión de sueldos y salarios a los empleados, lo que afecta directamente a esta cuenta, elevándola este periodo en un 19% aproximadamente.

UTILIDAD BRUTA EN VENTAS. En este periodo la utilidad alcanzo un incremento solamente de un 18%, debido al aumento en las compras y que tenemos en bodegas un gran stock de mercadería.

UTILIDAD LIQUIDA. Existe una notable disminución con respecto al año anterior ya que este rubro se vio afectado por gastos de importación que se realizó este año. Para el próximo periodo se incrementaran las ventas y se lograra obtener una mejor utilidad para la Compañía.

Las recomendaciones para el periodo económico 2012 son: Implantar mejores estrategias de ventas y conseguir así disminuir el stock de inventarios, con lo cual obtendremos mejores utilidades.

Sin más por el momento, quedo de ustedes agradecido.



Atentamente,

RAFAEL VELEZ B.
GERENTE.

Angela Mora Dueñas