

Cuenca, 1 de Marzo de 2013

INFORME DE GERENCIA

Señores Accionistas:

Reciban un cordial saludo y la bienvenida a una nueva Asamblea General de **EL MOTOR CIA. LTDA.**, donde cumpliendo con las disposiciones de la Ley de Compañías en mi calidad de Gerente pongo a su consideración el Informe de la Gestión realizada por la Administración durante el ejercicio económico del año 2012

A continuación tenemos un cuadro comparativo entre el año 2011 y 2012.

CUENTA	2011	2012
VENTAS	\$ 92.438,95	\$ 89.404,12
COMPRAS	\$ 79.016,90	\$ 56.330,41
GTOS OPERACIONALES	\$ 41.606,26	\$ 60.312,73
COSTO DE VENTAS	\$ 50.463,37	\$ 26.821,24
UTIL. BRUTA EN VENTAS	\$ 41.975,58	\$ 62.582,88
UTILIDAD LIQUIDA	\$ 369,32	\$ 2.270,15

ANALISIS DE LAS CUENTAS DE LOS BALANCES

VENTAS. Este año hemos logrado una disminución del 3% con respecto al anterior pero todavía es necesario seguir con buenas políticas de ventas para conseguir un incremento mayor en el nuevo periodo.

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

COMPRAS. Como en el periodo anterior se quedo con buen stock de mercadería no se ha visto necesario realizar demasiadas compras este año, por lo que este rubro ha disminuido en un 29% con respecto al anterior.

GASTOS OPERACIONALES. Debido a alzas de sueldos al personal y la seguridad de la Compañía esta cuenta se ha visto incrementada en un 45%

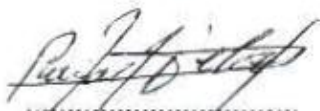
UTILIDAD BRUTA EN VENTAS. Con la disminución de las ventas y la disminución sustancial de las compras en menor medida se ha conseguido que la utilidad operacional se incremente en un 49%, lo que es muy beneficioso para la Compañía.

UTILIDAD LIQUIDA. El alza en los gastos operacionales repercutió en este rubro y solo se obtuvo un mínimo incremento, poniendo como meta para el próximo año trabajar mas en las ventas que es el motor de la Compañía.

Para el ejercicio económico 2.013, se recomienda continuar con las estrategias de ventas como descuentos y ofertas a fin de incentivar el crecimiento de la empresa e incrementar las ventas y obtener mayores utilidades.

Sin más por el momento, quedo de ustedes agradecido.

Atentamente,



RAFAEL VELEZ B.
GERENTE.