

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, 3 de Marzo de 2014

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 2013.

A continuación tenemos un cuadro comparativo entre el año 2012 y 2013.

CUENTA	2012	2013
VENTAS	\$ 89.404,12	\$ 88.020,54
COMPRAS	\$ 56.330,41	58.126,01
GTOS OPERACIONALES	\$ 60.312,73	\$ 35.367,25
COSTO DE VENTAS	\$ 26.821,24	49.597,51
UTIL. BRUTA EN VENTAS	\$ 62.582,88	\$ 38.423,03
UTILIDAD LIQUIDA	\$ 2.270,15	\$ 3.055,78

ANALISIS DE LAS CUENTAS DE LOS BALANCES

VENTAS. Este año hemos logrado una disminución del 2% 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 incrementado en un 3% con respecto al anterior.

GASTOS OPERACIONALES. Debido a alzas de sueldos al personal y la seguridad de la Compañía, pero por otro lado se ha manejado con mayor eficiencia los recursos lo que ha ocasionado una disminución en un 41%

UTILIDAD BRUTA EN VENTAS. Con la disminución de las ventas y el incremento leve de las compras en menor medida se ha conseguido que la utilidad operacional disminuyera en un 39%, lo que no 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 2014, 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.