



Illimtese Importadora
Terreros Serrano Cia. Ltda.

Informe de la Gerencia General de Importadora Terreros Serrano Cia. Ltda.

A la Junta Universal de Socios, sobre el ejercicio económico del año 2013

En cumplimiento a lo establecido en los estatutos y en las disposiciones de la superintendencia de compañías, pongo a consideración de los señores accionistas el informe económico del ejercicio del año 2013.

Entorno Económico Internacional.

En Sur America:

La caída de las exportaciones hacia Estados Unidos y la Eurozona, la caída de los precios de las materias primas exportadas, la reducción en el flujo de turistas y la disminución de las remesas de los emigrantes ha desacelerado el crecimiento de la región, después de una década de crecimiento sostenido. Brasil y Argentina son los que mayores problemas han tenido en sus economías, teniendo que devaluar sus monedas, y viéndose afectados por la salida de divisas.

Las economías desarrolladas se están fortaleciendo paulatinamente y las economías de países emergentes se están desacelerando rápidamente

Entorno económico Nacional:

La economía nacional se desaceleró con respecto a los años anteriores, no obstante la fuerte inversión pública financiada en su mayoría por las exportaciones petroleras, ingresos tributarios y deuda pública, la industria de la construcción tuvo un favorable desempeño, y la inversión en obra pública fueron las que contribuyeron al desempeño alcanzado, es destacable la caída en los niveles de desempleo, pero sería importante analizar detenidamente el alto nivel de sub empleo.

La empresa durante el ejercicio económico del año 2013

En el ejercicio económico del año 2013 la empresa ha crecido en ventas de lubricantes Mobil, hemos incorporado una nueva línea de distribución para la región Austro del país la de lubricantes PDV, de fabricación nacional, el único lubricante con triple certificación, lo cual nos entusiasma y esperamos desarrollar una penetración adecuada en el mercado asignado y poder incorporar niveles interesantes de ventas y por ende contar con un nivel adecuado de rentabilidad.

A inicios del año 2013 en el mes de marzo dejamos la distribución de la línea de repuestos GM originado en una alta competencia del mercado, lo que determino bajos niveles de rentabilidad sobre la línea y con una alta exposición en el crédito que otorgábamos a nuestros clientes constituidos en su mayoría por informales que no presentaban ninguna garantía real sobre el crédito que se les concedía, más aun si consideramos que el crédito que nos daba el proveedor era de 45 días y nosotros debíamos otorgar créditos de 90 a 180 días, se volvía inmanejable ya que cada vez requeríamos de un mayor capital de trabajo y una alta exposición en cartera.

Realizado un estudio pormenorizado de costo beneficio se decidió dejar la distribución, decisión que se reflejó en una disminución de circulante y por ende en una contracción sobre las cuentas de ventas.

Estamos en negociaciones de una distribución de motocicletas de variadas gamas, así como tenemos como objetivo el desarrollar el mercado de vehículos usados aprovechando la infraestructura con la que contamos y esperamos revertir esta tendencia decreciente de la empresa en el aspecto económico.

Como objetivos de la administración será la de analizar incorporar nuevas líneas de comercio que nos aseguren rentabilidad y sostenibilidad de la empresa.

Pongo a consideración de los señores accionista el presente informe.

Atentamente



Mario Terreros S.

Gerente General Imtense