

INFORME DE GERENCIA PERIODO 2001

En esta época tan difícil económicamente para nuestro País y en la que la mayoría de los ecuatorianos hemos sido impactados, esto ha generado un desfase en los costos así como en la baja capacidad de compra de nuestros clientes debido a la reescisión, esto nos a obligado bajar nuestra rentabilidad para poder competir en el mercado, reducir líneas de productos y experimentar con otras causando muchos problemas de comercialización.

Desgraciadamente por todos los problemas que se generaron por la desinformación de los sistemas de computo desde el mes de junio no se tomaron los correctivos necesarios para controlar este desfase, para resolver este problema se contrato un ingeniero de sistemas pero el remedio fue peor que el mal, actualmente hemos contratado un programa que entrara en funcionamiento para el año 2002 con esto esperamos tener resuelto el problema y tener suficientes herramientas de control.

La bodega de Guayaquil en este año ha generado el 35% de la perdida de este periodo para lo cual se pide el cierre inmediato de esta plaza buscando la alternativa de encontrar un distribuidor de la zona para manejar las ventas en esta provincia como se ha encontrado en el Oro con el Sr. Gallegos que esta respondiendo satisfactoriamente.

Estamos en un proceso de control de gastos hasta llegar a una optimización de nuestros recursos, al igual con la reducción de los stock al mínimo posible manteniendo un buen servicio ha nuestros clientes.

Para el año 2002 se presenta interesantes expectativas por la adjudicación de nuevas plazas por parte de nuestro principal proveedor en el centro del país, así como la comercialización de productos con nuestras propias marcas, esto mejorara los ingresos en forma muy significativa.

Señores Socios:

Dando cumplimiento a las disposiciones Legales y estatutarias de esta empresa, pongo en su conocimiento el presente informe de labores desarrolladas durante en ejercicio económico del 2001

Para nuestro análisis he creído conveniente desarrollar un esquema comparativo anual, obviamente en lo que respecta al Estado De Situación Financiera no difiere,, tanto mas en el Estado de Resultados, en el cual presentare la información .

	2000	2001
VENTAS NETAS ANUALES:	\$/. 125.660,39	\$/. 187.062,60
100.00 %		
(-) COSTO DE VENTAS:	\$/. 85.561,82	\$/. 141.788,59
75.79 %		
MARGEN UTIL. BRUTA EN VTAS	\$/.40.098,57	\$/. 45.274,01
24.20 %		
(-) GASTOS OPERACIONALES:		
Gastos de Administración:	\$/. 13.559,99	\$/. 20.265,24
10.83 %		
Gastos de Ventas	\$/. 15.200,10	\$/. 32.203,02
17.21%		
Gastos Financieros	\$/. 2.158,86	\$/. 1.845,51
0.01 %		
(-) GASTOS NO DEDUCIBLES	\$/. 2.936,33	\$/. 87,95.
0.01 %		
(+) Otros Ingresos:	\$/. 3,70	\$/. 3.107,05
UTILIDAD NETA EN VENTAS:	\$/. 1.963,13	\$/.(16.073,96)
- 8.59%		

Analizando todo el movimiento financiero de esta empresa podemos destacar el hecho de que las ventas con referencia al ejercicio económico 2000, se han incrementado en un 67.17 %.

Sin embargo cabe también destacar el gran esfuerzo de nuestro personal de ventas que han impulsado de mejor manera la comercialización de nuestras líneas.

De igual forma establecemos un incremento duplicado en lo que se refiere a los gastos operacionales, siendo el mas significativo el de Ventas que en comparación con 2000 se ha duplicado.

Los resultados finales obtenidos, obviamente no esta de acuerdo con nuestras expectativas de recuperación económica, sin embargo las expectativas sobre los nuevos productos para el año 2002 son aceptables considerando la difícil situación y la gran competencia que hay en el mercado de la construcción.

Los Estados Financieros presentados, espero señores socios sean aprobados por ustedes.



Marcelo Peña Ullauri
Gerente General