

INFORME DE GERENCIA

Señores miembros de la Junta General de Accionistas:

Su Despacho,

De mis consideraciones:

Dando cumplimiento a las disposiciones legales, estatutarias y reglamentarias pongo a su consideración el informe de labores correspondiente al ejercicio económico 2016.

ASPECTOS GENERALES

La empresa de Transportes Reina del Cielo Cía. Ltda. fue creada mediante resolución número 00-C-DIC-384 de la Superintendencia de Compañías inscrita en el Registro Mercantil el 29 de agosto de 2000 con el fin de brindar el servicio de Transporte de Carga, la misma se encuentra domiciliada en Cuenca en la calle México y Unidad Nacional, en el presente ejercicio económico no han existido conflictos laborales entre empleados y empleadores, la contabilidad ha sido aplicada de acuerdo a las Normas Internacionales de Información Financiera para PYMES.

Los estados financieros reflejan la real situación económica y financiera de la compañía durante mi gestión. A continuación pongo a vuestra consideración el siguiente análisis

EVALUACION FINANCIERA

ACTIVO CORRIENTE 6177,36 = 2,01
PASIVO CORRIENTE 3075,44

La Cía. Cierra el año con un valor mayor en el activo corriente, eso quiere decir que por cada dólar de deuda a pagar tenemos \$ 2

CAPITAL DE TRABAJO

ACTIVO CORRIENTE - PASIVO CORRIENTE = $6177,36 - 3075,44 = 3101,92$

La compañía presenta un capital de trabajo positivo de \$ 3101,92 es decir económicamente se encuentra con buena capacidad para el giro del negocio.

TOTAL PATRIMONIO 2630,19 = 0,59
TOTAL DE ACTIVO 6177,36

Por cada dólar que tenemos en el activo 0,59 es de propiedad de la Cía

ANÁLISIS DE ESTADO DE RESULTADOS INTEGRALES

COSTO DE VENTA 142866,28 = 0,99
VENTAS 144890,67

El costo se ha incrementado considerablemente en estos últimos años pero el nivel de ventas se ha mantenido constante debido a la intervención estatal en el control de precios y a la competencia desleal lo que desemboca en una constante pérdida de rentabilidad del sector.

RECOMENDACIONES

- Trabajar en un mercadeo activo y realizar alianzas estratégicas con el fin de incrementar el nivel de ventas.
- Manejar un presupuesto anual.
- Fijar una cuota mensual por socio para lograr el sostenimiento de la empresa.
- Incrementar los activos fijos.
- Conciliar con el Estado y demás compañías transportadoras en la fijación de una tabla de fletes, que abullicien el incremento de los costos de los últimos años y permita mantener una utilidad rentable para el sector.

Anticipandoles mi agradecimiento me suscribo de ustedes.

Agradecemos,

Dr. Fernando Patiño
GERENTE