

## INFORME ANUAL DE GERENCIA GENERAL

En el periodo comprendido entre el 1 de enero del 2011 hasta el 31 de diciembre del mismo año se puede determinar lo siguiente:

La empresa en este periodo ha sufrido un descenso en las ventas debido a los siguientes factores:

- a) Incremento de la competencia, ya que al ser nuestro mayor porcentaje el sector público (95% aproximadamente) en donde la mayor parte de compras este sector las realiza por el sistema de compras públicas, en donde pueden concursar y ofertar proveedores a nivel nacional, con lo que la competencia se incrementa ofreciendo precios mas bajos en los mismos productos que ofertamos. Ya que en algunos casos son fabricantes o importadores directos.
- b) La renuncia o salida de uno de nuestros principales socios, el Sr. Carlos Rafael Maldonado Barba, significo la disminución en ventas de al menos los clientes que este socio atendía.

En cuanto al plano contable debo señalar que se han cumplido con las normas NEC, y se ha procedido a contratar a un implementador de NIIF's, debido a que la empresa esta en el tercer grupo (PYMES) y se tenia que hacer la transición en el año 2011. También se procedió a la capacitación sobre NIIF's de la contadora Sra. Ximena Vizhñay y Juan Diego Maldonado en el Colegio de Contadores del Azuay, con la finalidad de que se pueda implementar a la brevedad posible las NIIF's en la empresa.

El capital de trabajo respecto al año anterior es de \$ 20.920,09

En lo que respecta a las cuentas por cobrar podemos observar que se tiene un promedio de cobro de cada 35 días lo cual nos ha sido beneficioso para la empresa puesto que hemos podido cumplir muy a tiempo con nuestros proveedores. También cabe recalcar que en este periodo existe un bajo porcentaje de cuentas incobrables, debido a que un 95% de ventas a crédito son al sector público, y se han restringido los créditos a otros clientes.

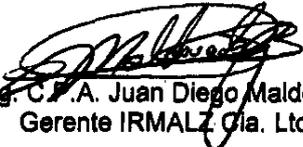
Las cuentas por pagar tienen un promedio de pago de cada 50 días, ya que la mayoría de las compras nos dan crédito de 30 a 60 días, y otras se compran al contado debido a que se obtienen descuentos especiales, a demás nuestros proveedores son en su mayoría exigentes el rato de cobrar y en caso de mora algunos nos cierran el crédito o nos cobran intereses de mora. En vista de ello nos hemos visto en la necesidad de recurrir a obtener créditos en los bancos locales y prestamos de terceras personas, para poder cubrir nuestras deudas,

En lo que respecta a inventarios tenemos una rotación de cada 35 días, debido a que compramos estrictamente lo que se vende.

Recomendaciones.-

Luego de estos análisis me permito sugerir lo siguiente:

- 1- Buscar nuevos clientes y evitar perder los que por el momento tenemos. Para así incrementar las ventas.
- 2- Se debe buscar la venta de una línea, producto o marca específica, para evitar estoquearnos de mercadería que después no sabemos a que o cual maquinaarla pertenece.
- 3- Buscar el financiamiento necesario para la importación de mercadería para la venta al por mayor.
- 4- Tener una certeza de venta de un 100% en lo posible antes de hacer pedidos.

  
Ing. C.P.A. Juan Diego Maldonado  
Gerente IRMALZ Cia. Ltda.



SUPERINTENDENCIA  
DE COMPAÑÍAS  
INTENDENCIA DE CUENCA

04 MAY 2012

Angela Mora Dueñas