

Cuenca, 1 de abril del 2013

INFORME ANUAL DE GERENCIA GENERAL

En el periodo comprendido entre el 1 de enero del 2012 hasta el 31 de diciembre del mismo año se puede determinar lo siguiente:

El capital de trabajo se redujo a dos mil ochocientos dólares (\$2.800,00) anuales, lo que nos da un capital de trabajo mensual de doscientos treinta y cinco (\$235,00) aproximadamente, siendo muy bajo para las operaciones, siendo necesario recurrir al financiamiento bancario.

Las ventas de este periodo han decrecido en un 29% comparado con el periodo anterior, lo que significa que las utilidades también sufrieron un decremento. Por lo que se debe incrementar las ventas o los clientes. A favor se tiene que el decremento en compras es un 34% y al no ser en el mismo porcentaje se obtuvo un margen de utilidad bruta mayor al año 2012.

En este periodo se deben implementar las NIIF por lo que se deberá recurrir al asesoramiento de un experto para que nos ayude con los balances que se deben emitir para la Superintendencia de Compañías y el Servicio de Renta Internas.

La rotación de cuentas por cobrar se encuentra estable respecto al periodo anterior (35 días aproximadamente), ya que nuestros clientes siguen siendo en un alto porcentaje entidades del sector público (el 95% más o menos), además que se mantiene la restricción de créditos al resto de clientes. Lo que ha influido en un porcentaje de cuentas incobrables prácticamente nulo.

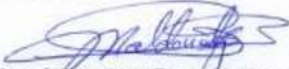
Lo que respecta en cuentas por pagar se redujo la rotación en 38 días por lo que se incrementaron las compras al contado ya sea porque nos dan descuentos especiales o por políticas de venta de cada empresa; las que se realizan a crédito la mayoría son para 30 días y pocos proveedores nos dan crédito hasta 60 y 90 días.

La rotación de inventarios tiene un promedio de 35 días a razón de que un 90% de compras son bajo pedido y un 10% es para stock.

Recomendaciones:-

Luego de estos análisis me permito sugerir lo siguiente:

- 1- Seguir ampliando la cartera de clientes y mantener los que se tiene con el fin de incrementar las ventas.
- 2- Realizar convenios de distribución con los importadores directos de mercaderías que más demanda tienen en el mercado del Austro como: llantas, aceites y lubricantes, etc.
- 3- Conseguir el financiamiento necesario para ampliar el capital de trabajo que ha disminuido en este periodo.
- 4- Evitar al máximo compras innecesarias o errores en los pedidos, ya que se convierten en inventarios de muy baja rotación.
- 5- Reducir los costos operativos lo más que se pueda para incrementar el capital de trabajo y así reducir el endeudamiento financiero.


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

