

Cuenca, 2 de abril del 2014

INFORME ANUAL DE GERENCIA GENERAL

En el periodo comprendido entre el 1 de enero al 31 de diciembre del año 2013 se puede determinar lo siguiente:

El capital de trabajo es 32.977,15 anuales, lo que nos da un capital de trabajo mensual de 2.748,09 aproximadamente, siendo bajo para las operaciones y para los proyectos que se pretenden realizar en el periodo.

Las ventas de este periodo han aumentado en un 15,35% comparado con el periodo anterior, esperando que con la implementación de nuevos negocios se incremente en un 50% para el periodo 2014.

La rotación de cuentas por cobrar tienen una rotación de 35 días aproximadamente, ya que nuestros clientes son en un alto porcentaje entidades del sector público, además que se mantiene la restricción de créditos al resto de clientes. Lo que ha influido en un bajo porcentaje de cuentas incobrables.

Lo que respecta en cuentas por pagar la rotación está 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- Se recomienda incrementar un negocio nuevo como es el de dar servicio de alineación y balanceo de llantas, cambio de aceites entre otros.
- 4- Para incrementar el negocio de servicios se ha buscado a principios de año un local adecuado que está contiguo al almacén.
- 5- Se debe adecuar el nuevo local, para lo cual se buscaran fuentes de financiamiento externo e interno con los socios.
- 6- Evitar al máximo compras innecesarias o errores en los pedidos, ya que se convierten en inventarios de muy baja rotación.


Ing. C.P.A. Juan Diego Maldonado
Gerente IRMAL S/Cia. Ltda.