

**INFORME DE GERENCIA DE DISTRIBUIDORA POSSO@CUEVA CIA.LTDA.
SOBRE EL EJERCICIO ECONOMICO 2011**

A los señores socios, en mi calidad de Gerente de la Empresa y cumpliendo con el estatuto social y la Ley de Compañías, pongo a consideración el informe al ejercicio 2011.

En el análisis aplicado en las cifras de los Estados Financieros del año 2011 encontramos las siguientes partidas que considero son de mayor relevancia.

Activos Fijos: En los objetivos fijados para el periodo en mención, estuvo el incremento de ventas, para lo cual en este periodo se vio la necesidad de reducir parte de los vehículos y en su lugar se contrató servicios de transporte a un costo inferior a lo que representa mantener los propios; todos los cambios mencionados se dieron para enfocarnos más en nuevos procesos de reducción de costos y gastos fortaleciendo de esta manera la capacidad de la empresa.

Cartera: La cuenta tiene un saldo de \$258294.53 que representa en su mayor parte a la venta por época navideña, con vencimiento promedio de diez días.

Ventas: Lo que influyó en el incremento de ventas en relación al periodo anterior fue el alza de precios en productos de mayor rotación, al igual que las gestiones realizadas para mantener y captar nuevos clientes de acuerdo a los objetivos planteados.

A continuación me permito resumir el balance de resultados:

RESULTADOS	2008	2009	2010	2011
Ingresos	3698852.66	3888431.00	4114567.08	4955668.58
Costo de Ventas	3329109.94	3532772.49	3707155.05	4426334.50
Utilidad Bruta	369742.72	355658.51	407412.03	529334.08
Gastos Operacionales	314653.63	313431.14	340119.05	390916.83
Gastos Financieros	2189.89	3093.75	3583.24	4162.56
Utilidad del Periodo	52899.20	39133.62	63709.74	134254.69

Puedo indicar el costo de ventas del Ejercicio 2011 representa el 89.32% de las ventas, los gastos totales representa el 7.97%, obteniendo una utilidad del 2.71%, mientras que el año anterior alcanzó un 1.55%; el incremento de las utilidades se debe a controles efectuados en la línea de inventarios que recae directamente sobre el costo de ventas, lo que nos motiva para que en este año reforcemos controles en inventarios y continuemos negociando con nuestro Proveedor PRONACA por el margen de distribución en algunos productos, además que se mantendrá reuniones para mantener apoyo publicitario en todas las líneas.

Al terminar esta exposición quiero aprovechar la oportunidad para agradecer a los ejecutivos y al personal en general de la empresa que colaboraron en forma eficiente durante el ejercicio objeto de este informe; considerando además que en este periodo el capital humano ha mantenido los sueldos por encima del sueldo promedio del Austro estímulo que influyó significativamente para la obtención del resultado.

Sin más por el momento, quedo a sus órdenes para cualquier aclaración con respecto al análisis efectuado.

Cuenca, enero 10 del 2012

Atentamente,



Ing. Patricio Posso Flores
GERENTE