



MAXI REPUESTOS WAZHIMA E HIJOS CIA. LTDA.

INFORME DEL GERENTE

PARA SOCIOS:

SUPERINTENDENCIA DE COMPAÑIAS

Sr. Presidente:

En atención a mis responsabilidades como Gerente de la compañía, pongo a su consideración y de los señores socios el siguiente informe, correspondiente al periodo económico **Enero-1 a Diciembre-31 del 2009.**

ESTADO DE RESULTADOS

Las ventas suman la cantidad de \$ **285,055.12**, el costo de las compras es de \$ **183,943.80**, que en porcentajes representa el **54,98%** del valor de lo vendido, dándonos una utilidad bruta de \$ **101,111.32** que es el **45,03%** del valor de las ventas.

Los gastos de ventas en general suman \$ **97,444.49**, de entre los gastos de ventas que mayor monto representan están los de comisiones en ventas y los correspondientes a intereses pagados, debemos solucionar estos problemas a la brevedad posible de manera que mejore la rentabilidad del negocio, los gastos correspondientes a servicios básicos que han disminuido en un pequeño porcentaje respecto a periodos pasados, sin embargo se debe tener mayor control sobre los mismos.

Los gastos de sueldos y salarios se consideran razonables de acuerdo al número de integrantes de la compañía.

Los gastos pagados por concepto de comisiones son en términos porcentuales y en valores absolutos mayores que el valor de los sueldos debemos regular los porcentajes de manera que esos valores se trasladen al valor de sueldos y salarios.

EL ESTADO DE SITUACION

Considerando al 2009 como el tercer año de la compañía, debemos puntualizar que es indispensable que los socios tratemos de capitalizar la sociedad de manera que mejoren los índices correspondientes a los activos de la compañía.



ACTIVO DISPONIBLE

Por concepto de haber recibido cobros de facturas en el año anterior y no se a depositado si no ya en el día laborable del siguiente año este rubro aparece con un valor de \$ 3,273.64.

ACTIVO EXIGIBLE

El valor de este rubro es de \$ 31,606.81, considerando la fragilidad de algunas cuentas por cobrar, especialmente por ventas a empresas del sector público que siempre ellos pagan con un retraso de tres meses, lastima que las regularizaciones del SRI. no permitan incrementar el porcentaje.

ACTIVO REALIZABLE

Un incremento en las acciones de los socios nos permitiría nutrir el negocio con línea de mayor demanda es por ello que en nuestra bodega tenemos la valor de 67,480.21, y que a su vez representen mayor rentabilidad, el Stock de mercadera es insuficiente para una atención más amplia y oportuna.

ACTIVO FIJO

El valor constante en vehículos se puede considerar excesivo para el tamaño de la compañía se recomienda invertir estos valores en activos de operación, con lo que se lograría mejorar la rentabilidad, el resto de los activos fijos son necesarios para la marcha del negocio esto asciende a 41,317.01.

2.-PASIVO

PASIVO EXIGIBLE

A mayor parte de este rubro representa préstamos a terceros los mismos que por devengar una tasa de interés mas alta que los créditos de la banca siempre representara una carga más difícil de atender, limitando además las obtenciones de una mayor rentabilidad el rubro es de 140,621.40.

UTILIDADES

Nos da una utilidad de 3,666.83 con gastos no deducibles de 10288,95 que debemos solucionar los problemas que he mencionado en este informe de manera que podamos incrementar la rentabilidad puesto que se ha demostrado que el negocio en si es rentable.

MAQUINAS
MOTORES
Y SUS
REPUESTOS

www.maxirepuestos.com



Debo informar que existe un litigio con la empresa COLISA S.A. por un valor de 10,000 dólares.

Señores socios para terminar quiero agradecer la confianza y el apoyo recibido durante todo el periodo, reitero mi compromiso de poner todo el empeño y mi capacidad para retribuir esa confianza.

Atentamente,

Sr. Juan Armando Wazhima Duche
GERENTE

MAXIREPUESTOS WAZHIMA E HIJOS CIA. LTDA.

