



MAXI REPUESTOS WAZHIMA E HIJOS CIA. LTDA.

INFORME DEL GERENTE

PARA SOCIOS:

SUPERINTENDENCIA DE COMPAÑIAS

RUC.: 0190337170001

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 2007.

Nuestra compañía pasado su primer año como ente de derecho, y por tanto resulta muy importante analizar las diferentes situaciones que de terminan los resultados de la actividad económica que desarrollamos, las mismas que no es posible a través de los balances que la contadora nos presenta:

**ESTADO DE RESULTADOS**

Las ventas suman la cantidad de \$ 408.120,32, el costo de las compras es de \$ 278.977,82, que en porcentajes representa el 68% del valor de lo vendido, dándonos una utilidad bruta de \$ 129.141,50 que es el 31,64% del valor de las ventas.

Analizando los gastos de ventas podemos señalar que en el presente periodo se elevan en general por lo que devengan los gastos del Almacén en Guayaquil, el mismo que al no presentar un monto de ventas significativo representa una carga que disminuye considerablemente los resultados, en un punto especial comentare el particular.

Los gastos de ventas en general suman \$ 99.752,05, 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, si 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 2007 como el primer 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 un anticipo en una venta este rubro aparece con un valor de \$ 13.064,91, el disponible del negocio lamentablemente siempre esta en números rojos se debe propender a mantener siempre valores disponibles en bancos de manera que la solvencia de la compañía no se presente desfavorable.

### ACTIVO EXIGIBLE

El valor de este rubro es de \$ 36.377,17, considerando la fragilidad de algunas cuentas por cobrar, especialmente en la sucursal Guayaquil el haber creado una reserva del 10%, considero insuficiente, 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, y que a su vez representen mayor rentabilidad, el Stock de mercadería 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.



RUC.: 0190337170001



## 2.-PASIVO

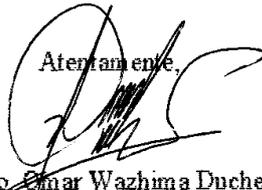
### PASIVO EXIGIBLE

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.

### UTILIDADES

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.

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,  


Lcdo. Omar Wazhima Duche  
GERENTE

MAXIREPUESTOS WAZHIMA E HIJOS CIA. LTDA.



RUC.: 0190337170001