

José D. Pakmiño Meta

CONTADOR

Teléfono Domicilio 366779

Casilla 9917

INFORME DEL COMISARIO SOBRE ACTIVIDAD
ECONOMICA AÑO 1978 DE LA SOCIEDAD ANO-
NIMA " ALMACEN DE MUSICA AGUILAR S.A."
GUAYAQUIL.-

Señor

LUIS FELIPE AGUILAR LOAIZA

GERENTE DE " ALMACEN DE MUSICA AGUILAR S.A."

Guayaquil.-

Me es grato presentar por su intermedio a la Junta general de Accionistas el presente informe de Comisario Contable por el Ejercicio Económico de 1.978 , de acuerdo a los Estatutos de la Sociedad y a lo dispuesto por la Ley de Compañías Anónimas.

Despues de Revisar y Analizar la Contabilidad de esta Empresa, según los Libros de Contabilidad, sus Estados Financieros esto es " BALANCE GENERAL Y ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS ", Los anexos de las Cuentas y demás comprobantes que me fueron proporcionados para tal fin, estoy en Capacidad de informar a Ustedes , lo siguiente:

Que los Libros de Contabilidad y el Sistema que se aplica, estan sujetos a nuestras Leyes . A continuación analizamos algunos Rubros por considerarlo las de mayor importancia.

CAJA-BANCOS.- Sus saldos nos demuestran que ha existido una desesperación económica debido a que el Circulante ha sido entrada por salidad.

INVENTARIO FINAL.- Notemos lo siguiente:

<u>A Ñ O S</u>	<u>V A L O R E S</u>	<u>A U M E N T O</u>	<u>%</u>
1976	\$ 475.102,92		
		\$ 160.605,87	+ 25,26
1977	635.708,79		
		191.274,86	+ 23,13
1978	826.983,65		
		<u>\$ 351.880,73</u>	<u>+ 48,39</u>
		<u>666</u>	

De esta manera hago notar que la existencia Final de Mercadería año a año ha venido siendo mayor hasta llegar a un porcentaje en DOS AÑOS de 48,39 % que refleja que hay una baja en las VENTAS, ya que las COMPRAS cada año por otro lado han sido menores.

José D. Pazmiño Mota

CONTADOR

Teléfono Domicilio 266779

Casilla 9917

COMPRAS .- En menor proporción que los ejercicios anteriores.

año 1.977	\$ 3'003.687,92
año 1978	<u>2'526.798,28</u>
	\$ 476.889,64 menos.

VENTAS .- NOTEMOS LOS SIGUIENTE.

<u>AÑOS</u>	<u>VALORES</u>	<u>DISMINUCION</u>	<u>%</u>
1976	\$ 5'727.767,08	\$ 1'091.487,05	19,06
1977	4'636.280,03	761.939,90	16,44
1978	3'874.340,13		
		<u>1'853.426,95</u>	<u>35,50</u>

Este Estado Demostrativo nos pone de manifiesto que no se han tomado las precauciones debidas en los Departamentos de PROMOCION y de VENTAS, se aconseja que debe de hacerse un debido estudio sobre estos RUBROS, a nivel de cada Departamento; muchos pueden ser los factores que inciden en la baja que presenta el Rubro de VENTAS; que por otro lado es el Alma y Sostén de nuestra Empresa .- Podríamos enumerar algunos factores .

- a) Falta de Promocionar el Stoks
- b) Introducción en el Mercado
- c) Sostener el mercado existente.
- d) Investigación del Mercado
- e) Planificar y controlar la Producción según la Demanda
- f) Falta de Exitos para renovar el Stoks
- g) Planificación de los Objetivos de la Empresa

UTILIDAD BRUTA EN VENTAS- Encontramos la siguiente relación.

<u>AÑO</u>	<u>UTILIDAD BRUTA</u>	<u>DISMINUCION</u>	<u>%</u>
1976	\$ 2'867.199,02	\$ 1'011.375,78	35,27
1977	1'855.823,24	298.495,36	16,08
1978	1'557.327,88		
		<u>\$ 1'309.871,14</u>	<u>51,35 %</u>

Notamos entonces que lo que ha faltado es VOLUMEN DE VENTAS por que entre más VENTAS mayor es la UTILIDAD BRUTA.

EDA

José D. Pakmiño Vera

CONTADOR

Teléfono Domicilio 366779

Casilla 9917

ANALIZANDO EL COSTO DE LAS MERCADERIAS CON LAS VENTAS DEL AÑO 1978 ENCONTRAMOS :

Costo de las Mercaderías Vendidas	\$ 2'317.012,25
Ventas	3'874.340,13
Utilidad Bruta	\$ 1'557.327,88

Con esto hago notar que en el presente periodo hemos vendido con un margen de utilidad del 67,21 % .

Con lo analizado no nos queda más que aceptar que la PERDIDA obtenida es como Resultado de una mala Política de Ventas , que no se le esta proporcionando la atención que se merece, que no se esta trabajando a conciencia y a tiempo completo, que no se entra en el Mercado por falta de Impactos Musicales, que el Stoks que hemos tenido no ha sido del gusto y preferencia del consumidor que en definitiva no ha habido esa persona con espíritu de creación , que ha faltado capacidad y alcance para resolver los problemas o las bajas en el Departamento de Ventas.

Es realmente cierto que hoy más que ayer el dirigente de una empresa o de algun Departamento debe poseer un gran poder de creación , de otro modo, los intereses de las Empresas que dirigen no pueden prosperar y , en ocasiones, no pueden subsistir ni la misma empresa. Para la buena marcha de una Empresa no es suficiente conocer el Espiritu de sus dirigentes, es preciso también medir sus capacidades y alcance que estos tienen dentro de cada uno de los Departamentos.

Con esto quiero dar a entender que todo el Personal de una Empresa debe estar preparado para asumir responsabilidades mayores a las que ejercen al momento ; ya que no sabemos el día que nuestros principales necesiten el Apoyo Conjunto.

En las Empresas Organizadas notamos que atras de cada jefe Departamental se encuentra un Asistente que esta enterado de todo los problemas y que tiene la capacidad suficiente para resolverlos en caso de ausencia temporal o total , de esta forma se evita la baja en los resultados de las Empresas.

Con el presente informe creo haber cumplido vuestro encargo, siendo grato suscribirme del señor Gerente.
Cordialmente.

Guayaquil, Febrero 28 de 1.979

José D. Pakmiño Vera
JOSE PAKMIÑO VERA
CONTADOR
Reg. No. 4839