

COMERCIAL URGILEZ NEIRA CIA LTDA.

INFORME DE GERENCIA 2012

Cuenca, 26 de Febrero del 2013

SEÑORES
ACCIONISTAS DE COMERCIAL URGILEZ NEIRA CIA. LTDA.
Ciudad

De mis consideraciones:

Por medio del presente, me permito saludarles y pongo para su conocimiento y observaciones lo siguiente:

Según los estatutos, reglamentos, leyes y Constitución de la República procedo a remitir un informe de las actividades implementadas durante el año 2012, en COMERCIAL URGILEZ NEIRA CIA. LTDA. Es importante se revise toda la información adjunta que respalda durante el año de mi gestión al frente de esta Compañía el documento contiene datos relacionados al área de influencia, resultado económico, informe de comisario y proyecciones de trabajo para el año 2013. Toda la información es verificable y elaborada en apego total a la verdad y realidad.

INTRODUCCION

Es importante tener presente parte de nuestra historia y cuando iniciamos un largo camino anhelando mejorar el accionar de nuestro trabajo, mejorar nuestro nivel de vida, y fortalecer con nuestro trabajo en algo a nuestro país; pensando en esto, iniciamos COMERCIAL URGILEZ NEIRA CIA. LTDA., en Noviembre del 2010, comercializando todo tipo de

materiales para la construcción de algunas de las fabricas más reconocidas del país y de la región.

II OBJETIVOS

Comercializar toda clase de materiales para la construcción:

Obtener ganancias sobre el capital invertido. Ganancias que permitan cubrir el total de los gastos generados en la implementación, más adicionales sobre el capital.

III. MATERIALES

Escrituras de la compañía, leyes nacionales relacionadas con la actividad y todo material, herramienta que un constructor necesita para su construcción.

IV METODO

Venta y entrada directa desde la bodega a la construcción.

Durante el año 2012, hemos comercializado sobre todo diversos materiales, acabados y herramientas de construcción, beneficiando tanto al profesional de construcción, al maestro, e incluso a la ama de casa que realiza una pequeña reparación.

V RESULTADOS

Se ha comercializado toda clase de materiales de construcción al por menor.

El resultado del ejercicio económico **es positivo** pero realmente las ganancias son mínimas sobre los capitales invertidos, los márgenes de utilidad que ofertan las industrias y empresas proveedoras son bajos y limitados a lo cual se adiciona los altos costos de ventas y la excesiva competencia.

VI. CONCLUSIONES

Ha disminuido significativamente nuestra superficie de influencia, nuestros costos de venta son altos, los márgenes de utilidad cada día son menos, la falta de cumplimiento de nuestros clientes

VII RECOMENDACIONES

- Buscar estrategias para ganar nuevos clientes.
- Mayor inversión en publicidad.
- Gestión y cobranza de la cartera vencida.
- Iniciar impulsando ventas de contado y paulatinamente disminuir el crédito.

Solicito revisar y aprobar el presente informe, a los socios de Junta General y participantes.

Cordialmente:



ANGEL URGILEZ NEIRA
GERENTE GENERAL