

Quito, 06 de enero del 2020

INFORME GERENCIAL

El presente documento corresponde al informe de la gestión al frente de la compañía para el ejercicio del año 2019. Como es de su conocimiento nuestra actividad depende del Desarrollo de la economía nacional; la cual sufre muchos cambios afectando el desarrollo del negocio.

Para este informe se ha tomado en cuenta los aspectos más destacables los cuales son expuestos a continuación.

ANTECEDENTES

Motriz del Valle inició sus actividades el 1 de abril del 2019, una alternativa para solventar las necesidades del parque automotriz teniendo como una de las mejores herramientas el recurso humano altamente calificado.

SITUACION ACTUAL

Como es de su conocimiento en este año 2019 la compañía se encontró en una fase inicial la cual enfrentó la construcción de su estructura, generación de nueva cartera de clientes, posicionamiento inicial de mercado, entre otros puntos que han sido mencionados a lo largo de este periodo, con respecto a esto se tomaron las siguientes acciones:

INFRAESTRUCTURA MAQUINARIA Y HERRAMIENTA

Se construyó la infraestructura adecuada para el trabajo, generando espacios ergonómicos para cada miembro operativo.

En cuanto a maquinaria y herramienta se adquirió el equipo necesario para poder cumplir con los requerimientos de los clientes, generando bienestar y seguridad.

NUEVA CARTERA DE CLIENTES Y PROVEEDORES

Se realizarán convenios con instituciones

Se dispone de crédito con proveedores de repuestos y lubricantes a fin de manejar un inventario diverso.

Al momento se cuenta con un inventario basto para poder trabajar requerimientos de mantenimiento sin necesidad de realizar adquisiciones.

La compañía no presenta cuentas por pagar a proveedores pendientes, lo cual es un punto a favor; ya que cuenta con un inventario libre de deudas.

SITUACION FINANCIERA

La situación financiera presenta una pérdida en el ejercicio; la cual se irá recuperando a lo largo del siguiente año. Tomando en cuenta que se tomaron las acciones indicadas en los puntos anteriores

INGRESOS:	9.065,60
COSTOS:	11.295,70
GASTOS:	11.960,17
PERDIDA:	14.190,27

COMPROMISOS Y ACCIONES A TOMAR

Se expandirá el mercado hacia los valles aledaños y el sur de Quito

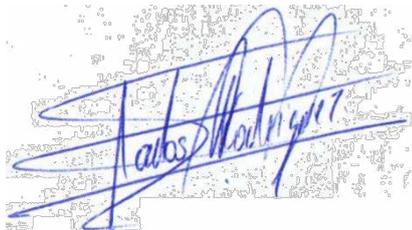
Se tomará contacto con las empresas de Seguros a fin de ser parte de sus proveedores

Se generará clientes empresariales para manejar convenios con empleados.

En cuanto al personal operativo, se mantendrá la política de pago por obra y comisión.

Extiendo mi agradecimiento a las personas que confían en nosotros y dan lo mejor de si para tener en pie la compañía.

Atentamente,



CARLOS RODRIGUEZ
GERENTE GENERAL