



INFORME DE GERENTE 2016

SEÑORES ACCIONISTAS DE REINDAUTO REPUESTOS INDUSTRIALES Y AUTOMOTRICES CIA. LTDA
PRESENTE.-

Señores accionistas, Por medio de la presente y en ejercicio de mis funciones como GERENTE de esta Compañía, pongo a vuestra consideración el informe correspondiente a la gestión del ejercicio económico 2016 y los temas de mayor relevancia para las actividades de la empresa

ACTIVIDADES RELEVANTES DE LA EMPRESA:

- **TRANSFERENCIA DE ACCIONES**

Con fecha 03 Agosto del 2016 ante el notario doctor OMAR DAVID PINO BASTIDAS de la notaria séptima del cantón Quito concurren y ratifican con su firma la transferencia de acciones los señores Angel María Arcos Cabezas y Mercedes Isabel García Galeas en calidad de CEDENTES y los Sres. Jorge Arnulfo García Galeas, Carlos Ramiro García Galeas, Sr Paul Barragán Chang, Ing. Vinicio Quihuango y Aldermin Azucena Arcos Arévalo por sus propios derechos, en calidad cesionarios y autorizan la trasferencia de acciones de la siguiente manera:

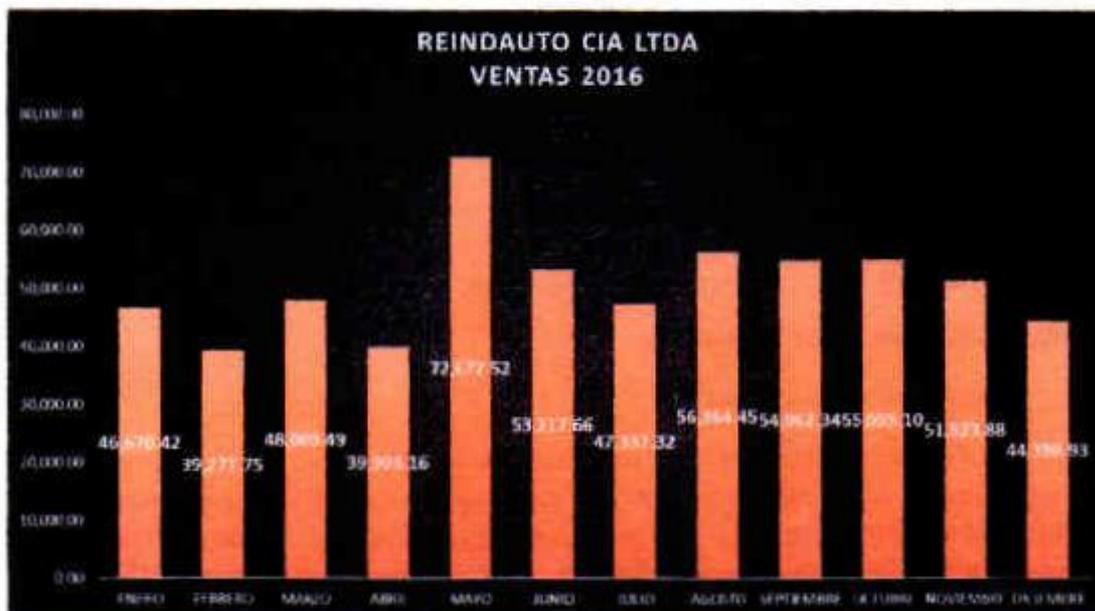
CEDENTES: 2150 participaciones - Ángel María Arcos Cabezas y Mercedes Isabel García Galeas

CESIONARIOS:

N°	APELLIDOS Y NOMBRES	NUMERO DE PARTICIPACIONES
1	ARCOS AREVALO ALDERMIN AZUCENA	400
2	BARRAGAN CHANG PAUL ENRIQUE	500
3	GARCIA GALEAS CARLOS RAMIRO	300
4	GARCIA GALEAS JORGE ARNULFO	300
5	QUIHUANGO ECHEVERRIA LUIS VINICIO	650
TOTAL		2150

- **VENTAS.-**

Las ventas del presente ejercicio fueron de \$609.394.02, lo que significa una venta mensual promedio de 50.782.84. Como se puede apreciar en el grafico que se adjunta las ventas de los primeros meses del año fueron bajas recuperándose a partir de mayo; siendo este el mejor mes de ventas con un valor de \$72.677,52, y el de menor venta, el de mes de febrero con un valor de \$ 39.277,75.



MES	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE
VALOR	\$ 46,670.42	\$ 39,277.75	\$ 48,000.49	\$ 39,905.16	\$ 72,677.52	\$ 53,217.66	\$ 47,337.32	\$ 56,894.45	\$ 54,952.34	\$ 55,059.10	\$ 51,827.88	\$ 44,398.93

No podemos establecer un comparativo con el año anterior, porque las ventas fueron diferentes por la existencia de la sucursal y la posterior venta de la misma.

- OBLIGACIONES FINANCIERA**

Al momento la empresa se encuentra al día con sus obligaciones financieras. El único crédito que se encuentra pendiente de pago es el del Banco de Guayaquil por \$ 19,424,20 dólares. Existen otras obligaciones adquiridas con anterioridad que los pagos se han hecho oportunamente.

Las obligaciones referentes a proveedores naciones y extranjeros siempre están al día; por lo que la empresa tiene alta credibilidad y confianza; condición que estaba seriamente afectada el año anterior.

- OBLIGACIONES CON LAS ENTIDADES DE CONTROL.**

La empresa ha cumplido con todas las obligaciones con las entidades de control como: El SRI, Ministerio Laboral y Social, Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social, Superintendencia de Compañías, Cámara de comercio, Municipio de Quito. La empresa siempre estuvo activa y en lista blanca.

- ASPECTO LABORAL-**

En el aspecto laboral no existe novedad. En este año se ha incentivado al personal mejorando los salarios, e implementando beneficios como refrigerios, uniformes sin costo. Al momento laboran



12 personas a tiempo completo, con lo que atendemos las adquisiciones, el almacenamiento, la venta al detal, la venta al por mayor, despachos y vendedores externos.

- **CUMPLIMIENTO DE DISPOSICIONES**

Se ha dado cumplimiento a todas las disposiciones de la junta general de accionistas las que se encuentran especificadas en las actas respectivas.

- **RESULTADOS**

Al concluir el ejercicio económico 2016, el resultado económica arroja una utilidad bruta de **\$52.984,45** dólares, por lo tanto la participación trabajadores es de \$7.947,67 que corresponde al 15% y \$9.908,09 que corresponde al 22% de impuesto a la renta. Por lo que el ejercicio económico 2016 arroja una utilidad neta de \$ 35.128,69; que significa un incremento de más del 100% de los resultados del año 2015

- **RECOMENDACIONES**

Se recomienda desarrollar nuevas estrategias para incrementar ventas, incrementando nuevos productos, nuevos proveedores, nuevos clientes, incrementar otros puntos de venta y otros vendedores que cubran los sectores que no se atienden, y además comercialicen nuevos productos.

Para incrementar ventas es imprescindible incrementar compras, para lo cual se requiere más dinero, por lo que se sugiere incrementar el capital con aportes que le den mayor liquidez y recursos a la compañía para que pueda ampliar su campo de acción y consecuentemente incrementar utilidades.

Con respecto a las utilidades del ejercicio 2016, se recomienda la capitalización de estos valores, para que la compañía disponga de recursos que le permitan invertir en la compra de nuevos productos.

Atentamente

Ing. Angel Arcos Cabezas

GERENTE GENERAL