

LEONCABLES CIA. LTDA.

**INFORME DE GERENCIA
POR EL EJERCICIO ECONOMICO 2009**

CONTENIDO

- 1. GENERALIDADES**
- 2. ANALISIS GENERAL DE LA GESTION**
- 3. ANALISIS FINANCIERO**
- 4. VISION, MISION Y OBJETIVOS AÑO 2010**

1. GENERALIDADES

Agradezco de antemano la colaboración de los socios y la confianza depositada en mi persona para la dirección de la compañía y en virtud de ello mediante este informe expongo un análisis general del desenvolvimiento de LEONCABLES CIA. LTDA. durante el año 2009.

2. ANALISIS GENERAL DE LA GESTION (SITUACION ACTUAL)

2.1 AREA ADMINISTRATIVA

TECNOLOGIA

El desenvolvimiento del área administrativa se ha visto forjado desde su inicio por la utilización de un sistema contable adecuado de acuerdo a las necesidades de la compañía que ha permitido una estabilidad en el manejo de la información y resultados.

Se han actualizado en su mayoría los equipos de computación y redes para así optimizar el trabajo realizado por el área administrativa y de ventas.

RECURSOS HUMANOS

El área administrativa se mantiene sin variación en cuanto al personal contratado en años anteriores.

RECURSOS MATERIALES

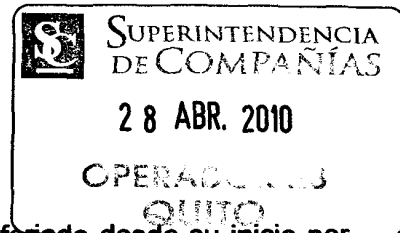
Se realizaron compras de activos fijos por el valor de \$ 34.545,59 que comprenden: Instalaciones, Muebles y Enseres, Equipo de Oficina, Equipo de Computación, Vehículo (Motocicleta) y Maquinaria.

2.2 AREA DE COMERCIALIZACIÓN

RECURSOS HUMANOS

Se ha renovado el recurso humano en el departamento de Bodega y Ventas.

MANEJO DE INVENTARIOS



Se realizaron inventarios semestrales con el propósito de mantener un inventario óptimo.

3. ANALISIS FINANCIERO:

SITUACION DE LOS ACTIVOS

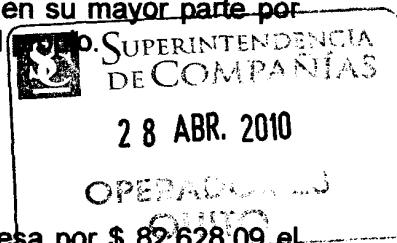
- ✓ Se detecta una disminución en los activos totales en relación al año 2008 por \$25.414,48, ocurrida por la baja de la liquidez al cierre del ejercicio fiscal 2009.
- ✓ Se detecta una disminución del monto de inventarios por \$ 110.528,15.
- ✓ El índice de rotación de inventarios ha mejorado en un 7.5% en relación al año anterior.
- ✓ Se detecta un incremento de activos fijos por \$ 34.545,59 en valor neto.

SITUACION DE LOS PASIVOS

- ✓ Se detecta una disminución de pasivos por el valor de \$ 73.724,15, que principalmente representa la baja del endeudamiento en préstamos con instituciones financieras.
- ✓ En este año el capital de trabajo ha sido financiado en su mayor parte por préstamos bancarios y en menores montos por capital

SITUACION DEL PATRIMONIO

- ✓ Se detecta un incremento del patrimonio de la empresa por \$ 82.628,09 el cual representa principalmente la utilidad del ejercicio económico del año 2009.



SITUACION DE LAS CUENTAS DE RESULTADOS

- ✓ Las ventas han disminuido en relación al año anterior en un 9% y en cifras en \$ 183.812,03, por causas relacionadas con la inestabilidad del mercado demandante.
- ✓ Sin embargo de la baja en el monto de ventas, la utilidad bruta en ventas mejora en un 20% en relación al año anterior, ocasionado principalmente por la mejora en precios de importaciones de mercadería.

- ✓ Adicionalmente se puede analizar el incremento de gastos operacionales en un 20% en relación al año anterior, generado principalmente por gastos de nómina y arriendos pagados.

4. VISION, MISION Y OBJETIVOS AÑO 2010

VISION

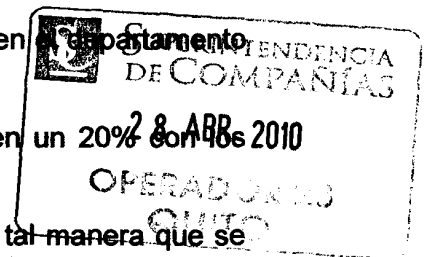
- ✓ Nuestra visión es la de convertirnos en la empresa líder en el Ecuador en la distribución de las mejores marcas que cumplan con los estándares de calidad exigidos por el mercado ecuatoriano en Cables, cadenas y accesorios.

MISION

- ✓ Nuestra misión es la de satisfacer a nuestros clientes en nuestras diversas líneas de productos y servicios.

OBJETIVOS GENERALES PARA EL AÑO 2010

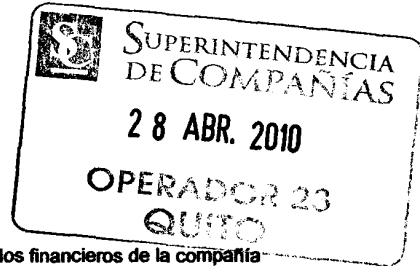
- ✓ De acuerdo a la decisión de Junta General de Socios, se resolvió reinvertir las utilidades por el valor de \$65.000,00, las cuales serán destinadas en la compra de maquinaria que optimice los objetivos deseados.
- ✓ En el año 2010 se pretende ampliar y afianzar el mercado con proveedores del exterior, para lograr mayor competitividad en precios, calidad y financiamiento externo.
- ✓ Contratación de vendedores para lograr los objetivos en el departamento de ventas.
- ✓ Las ventas del año 2010 se pretenden incrementar en un 20% con los argumentos expuestos en los dos puntos anteriores.
- ✓ Optimizar y consolidar los pedidos de importación de tal manera que se disminuyan los costos unitarios de las mercaderías y de esta manera se puedan mantener los mismos márgenes de utilidad.
- ✓ Implementación de nuevas técnicas o recurso humano en el área de ventas que permita la mejor rotación del inventario.
- ✓ Reducción de costos operacionales de acuerdo a la entrega de resultados mensuales que permitan tomar mejores decisiones.
- ✓ Implementación de un manual de procedimientos que permita el mejor desenvolvimiento de las actividades y que permita marcar objetivos específicos por áreas.



- ✓ Implementación de mejor tecnología en el área de bodega en lo que se refiere a medición y salida de mercadería.

Es conforme

Ing. Rodrigo León Nieto
GERENTE GENERAL



FUENTE DE DATOS: El presente reporte ha sido elaborado en base a estados financieros de la compañía