

**LEONCABLES CIA.LTDA**

---

**INFORME DE GERENCIA  
POR EL AÑO TERMINADO 2013**

## **CONTENIDO**

1. GENERALIDADES
2. ANALISIS GENERAL DE LA GESTION
3. ANALISIS FINANCIERO
4. VISION, MISION Y OBJETIVOS AÑO 2014

## **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 2013.

## **2. ANALISIS GENERAL DE LA GESTION (SITUACION ACTUAL)**

### **2.1 AREA ADMINISTRATIVA**

#### **TECNÓLOGIA**

- ✓ 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 ha extendido el servicio en línea de la información a través del sistema contable y por lo tanto sucursales y matriz se mantienen comunicadas y con información actualizada en línea.

#### **RECURSOS HUMANOS**

- ✓ El área administrativa se mantiene sin variaciones significativas en cuanto al personal contratado en años anteriores.

### **2.2 AREA DE COMERCIALIZACIÓN**

#### **RECURSOS HUMANOS**

- ✓ Se ha incrementado varios puestos de trabajo con la finalidad de optimizar al departamento de Bodega y Ventas.
- ✓ Se ha realizado la contratación de personal y recursos que permitan el cumplimiento de las leyes de Seguridad y Salud Ocupacional.

## RECURSOS MATERIALES

- ✓ En el año 2013 se procedió a la instalación de las oficinas ubicadas en El Coca con la finalidad de ampliar el mercado nacional en este punto estratégico por nuestra línea de productos.
- ✓ Se realizaron inventarios semestrales con el propósito de mantener un inventario óptimo.

## 3. ANALISIS FINANCIERO COMPARATIVO CON EJERCICIO FISCAL ANTERIOR

### SITUACIÓN DE LOS ACTIVOS

- ✓ Se detecta una disminución de inventarios por \$ 39.895,00, la misma que ocurrió por menor adquisición para stock.
- ✓ Se detecta un incremento neto de activos fijos por \$ 49.570,00 por adquisiciones de activos fijos.

### SITUACION DE LOS PASIVOS

- ✓ Se detecta un incremento neto de pasivos por el valor de \$ 17.592,00, que principalmente representa el incremento del endeudamiento bancario.

### SITUACION DEL PATRIMONIO

- ✓ Se detecta un incremento del patrimonio de la empresa por \$ 129.192,00 el cual representa principalmente la utilidad del ejercicio económico del ejercicio fiscal en curso.

### SITUACION DE LAS CUENTAS DE RESULTADOS

- ✓ Las ventas se han incrementado en relación al año anterior en un 0,43% lo cual no representa una cifra significativa.

- ✓ Adicionalmente se puede analizar la disminución significativa de costos y gastos operacionales en un 6.5% ocurrido por la optimización de utilización de recursos y mejora en procedimientos.

#### 4. VISION, MISION Y OBJETIVOS AÑO 2014

##### 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 2014

- ✓ Con respecto a la nueva sucursal de El Coca se pretende ampliar el mercado y realizar la mejora de sus instalaciones con el propósito de ampliar las líneas de productos.
- ✓ Las ventas del año 2014 se pretender incrementar en un 15% 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.
- ✓ Se ha planificado realizar una mayor capacitación en el área de ventas, bodega y administrativa para de esta manera mejorar procedimientos y lograr mayor efectividad en el personal.
- ✓ 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 calidad de la mercadería vendida.

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