

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 2006.

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 ha mantenido la utilización de los diferentes servicios vía Internet como son los pagos a las diferentes entidades de control así como el control bancario, lo cual ha permitido un ahorro de tiempo y dinero.

RECURSOS HUMANOS

Los recursos humanos del área administrativa se han mantenido sin ninguna variación en relación a los años anteriores, salvo la implantación de normativas de control que aún no han sido formalizadas.

Se ha elaborado un Reglamento Interno de Trabajadores con el fin de regularizarlo e implementarlo en la empresa.

2.2 AREA DE COMERCIALIZACIÓN

RECURSOS HUMANOS

El área de ventas se mantiene estable en cuanto al personal contratado.

El personal de bodega se mantiene en su mismo número y distribuidos en las Bodegas de Quito y Pusuquí.

MANEJO DE INVENTARIOS

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

3. ANALISIS FINANCIERO:

SITUACION DE LOS ACTIVOS

- ✓ Los puntos críticos constituyen la rotación del inventario y cuentas por cobrar.
- ✓ Se detecta una disminución de activos por el valor de \$ 132.391,85, que principalmente ha sido afectado en la disminución de inventarios y cuentas por cobrar.

SITUACION DE LOS PASIVOS

- ✓ En este año el capital de trabajo ha sido financiado en su mayor parte por préstamos bancarios y prestamistas varios. Los proveedores locales constituyen un valor poco significativo. Lo cual significa que el mejoramiento de las negociaciones con proveedores del exterior significaría un incremento en el capital de trabajo de la compañía sin mayor costo financiero.

SITUACION DEL PATRIMONIO

- ✓ Se ha realizado un Aumento del Capital Social de la Compañía por el valor de \$ 198.800,00 provenientes de los aportes a futura capitalización realizadas por los socios, con el fin de mejorar la imagen financiera de la empresa y afianzar el capital de la misma.

SITUACION DE LAS CUENTAS DE RESULTADOS

- ✓ La pérdida reflejada en el Balance de Resultados es producto de la baja en ventas por varios motivos entre ellos tenemos: Cierre de crédito por parte del principal proveedor del exterior, lo cual ocasionó un incremento del gasto financiero y poca capacidad de adquisición de stock de mercadería, lo cual hizo que las ventas disminuyeran en relación al año 2005 en \$ 553.202,81.

4. VISION, MISION Y OBJETIVOS AÑO 2007

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.

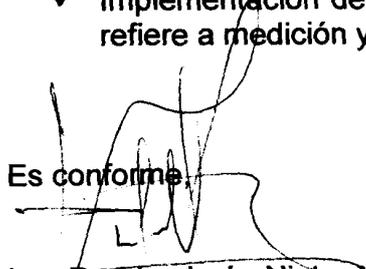
MISION

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

OBJETIVOS GENERALES PARA EL AÑO 2007

- ✓ En el año 2007 se pretende afianzar los créditos provenientes del exterior para así mejorar el capital de trabajo sin costo financiero e incrementar el stock de mercadería y en consecuencia las ventas.
- ✓ Las ventas del año 2007 se pretenden incrementar en un 50% con los argumentos expuestos en el primer punto.
- ✓ Consolidar las importaciones de mercadería 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.
- ✓ Realizar contactos directos con fabricantes para la adquisición de materiales comprados en forma local.
- ✓ 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