

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 2007.

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.

Se ha extendido el servicio de Internet para las diferentes áreas de trabajo para así optimizar el uso de los servicios de comunicación.

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 implementado el Reglamento Interno de Trabajadores que fue planteado en años anteriores, con lo cual la empresa optimiza y garantiza las relaciones laborales con sus trabajadores. Adicionalmente se ha procedido a la contratación de un sistema automatizado de control de asistencia del personal.

RECURSOS MATERIALES

OFICINAS QUITO Y PUSUQUI

Se realizó las adecuaciones a las áreas de ventas, bodega y cafetería.
Se implantó un sistema de radiocomunicación en todas las instalaciones de Leoncables Cia .Ltda.

Se adquirió una nueva balanza para las bodegas de Pusuquí.
Se realizó mantenimientos y reparaciones la prensa hidráulica.

OFICINAS GUAYAQUIL

Se realizó la adquisición de muebles y enseres y equipo de oficina para la oficina de Guayaquil con la finalidad de optimizar el desenvolvimiento del trabajo.

2.2 AREA DE COMERCIALIZACIÓN

RECURSOS HUMANOS

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

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

- ✓ Se detecta un incremento de activos por el valor de \$ 145.637,60, que principalmente representa el incremento de stock y de las cuentas por cobrar, así como del efectivo y sus equivalentes.
- ✓ El índice de rotación de inventarios es superado en un 19.08% en relación al año anterior.

SITUACION DE LOS PASIVOS

- ✓ Se detecta una disminución de activos por el valor de \$ 96.044,51, que principalmente representa la baja del endeudamiento con los socios.

- ✓ En este año el capital de trabajo ha sido financiado en su mayor parte por préstamos bancarios lo cual refleja un índice similar de endeudamiento en relación al año 2006. El endeudamiento con proveedores locales constituye un valor poco significativo y con los proveedores del exterior se ha incrementado en 200% en relación al año 2006 debido al mejoramiento de las negociaciones con el exterior.

SITUACION DEL PATRIMONIO

- ✓ Se detecta un incremento del patrimonio de la empresa por \$ 58.792,31 el cual representa la utilidad del ejercicio 2007.

SITUACION DE LAS CUENTAS DE RESULTADOS

- ✓ Las ventas se han incrementado en relación al año 2006 en un 48,42% y en cifras en un \$ 478.110,40, producto del mejoramiento de las relaciones comerciales con los proveedores del exterior y en consecuencia el incremento del stock en las bodegas.
- ✓ Se detecta un incremento de rentabilidad en el costo de ventas en un 4% originado por el incremento de importaciones y la baja de compras locales.
- ✓ Adicionalmente se puede analizar la baja de los gastos operacionales en un 9.39 % en relación al año 2006 y en cifras \$35.036,85 originado por la disminución de costos de mantenimiento de activos fijos (vehículos).

4. VISION, MISION Y OBJETIVOS AÑO 2008

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.

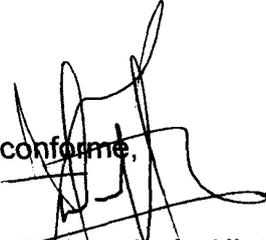
OBJETIVOS GENERALES PARA EL AÑO 2008

- ✓ En el año 2008 se pretende ampliar el mercado con proveedores del exterior y ser más competitivos en precios y calidad, además afianzar el

endeudamiento con proveedores del exterior sin costo financiero alguno e incrementar el stock de mercadería y en consecuencia las ventas.

- ✓ Las ventas del año 2008 se pretenden incrementar en un 20% con los argumentos expuestos en el primer punto.
- ✓ 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.
- ✓ 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