

**LEONCABLES CIA. LTDA.**

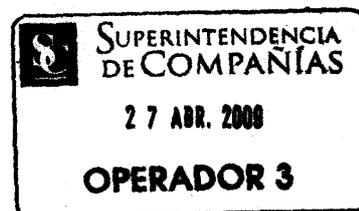
---

**INFORME DE GERENCIA  
POR EL EJERCICIO ECONOMICO 2008**



## CONTENIDO

1. GENERALIDADES
2. ANALISIS GENERAL DE LA GESTION
3. ANALISIS FINANCIERO
4. VISION, MISION Y OBJETIVOS AÑO 2009



## **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 2008.

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

#### **RECURSOS HUMANOS**

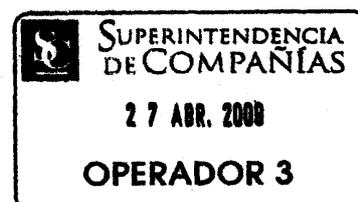
El área administrativa se mantiene sin variación en cuanto al personal contratado en años anteriores.

#### **RECURSOS MATERIALES**

#### **OFICINAS QUITO Y PUSUQUI**

Se realizó las estanterías de madera para la bodega de Quito.  
Se realizó remodelación de las oficinas de Contabilidad y Gerencia.  
Se actualizaron los equipos de computación.  
Se adquirió una camioneta para despachos.  
Se compró una copiadora para el área de administración.  
Se adquirió un reloj de asistencia para el personal de Pusuquí.

### **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.

## MANEJO DE INVENTARIOS

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

### 3. ANALISIS FINANCIERO:

#### SITUACION DE LOS ACTIVOS

- ✓ Se detecta un incremento de inventarios por \$ 77.475,86
- ✓ El índice de rotación de inventarios ha mejorado en un 24.79% en relación al año anterior.
- ✓ Se detecta un incremento de activos fijos por \$ 17.836,49 en valor neto.

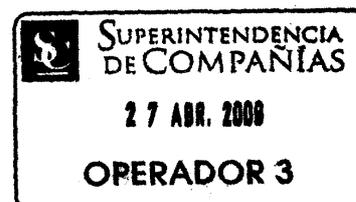
#### SITUACION DE LOS PASIVOS

- ✓ Se detecta una disminución de pasivos por el valor de \$ 94.765,05, que principalmente representa la baja del endeudamiento con proveedores locales y del exterior.
- ✓ En este año el capital de trabajo ha sido financiado en su mayor parte por préstamos bancarios lo cual refleja un mayor índice de endeudamiento que el año anterior por \$ 65.424,35.

#### SITUACION DEL PATRIMONIO

- ✓ Se detecta un incremento del patrimonio de la empresa por \$ 113.648,54 el cual representa la utilidad del ejercicio económico del año y la amortización significativa de la pérdida del año 2006.

#### SITUACION DE LAS CUENTAS DE RESULTADOS



- ✓ Las ventas se han incrementado en relación al año anterior en un 55% y en cifras en un \$ 825.972,39, producto de las negociaciones y proyectos significativos, adicionalmente por el incremento del stock de mercadería disponible para la venta.
- ✓ Se detecta un incremento en el costo de ventas en un 0.05%.
- ✓ Adicionalmente se puede analizar el incremento de gastos operacionales por \$ 164.354,95 generado principalmente por el volumen de ventas.

#### **4. VISION, MISION Y OBJETIVOS AÑO 2009**

##### **VISION**

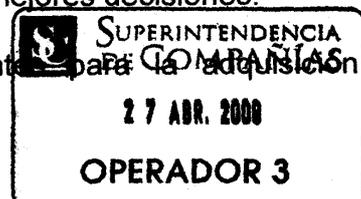
- ✓ Nuestra visión es la de convertirnos en la empresa líder en el Ecuador en la distribución de las mejores marcas que cumplan con los estándares de calidad exigidos por el mercado ecuatoriano en Cables, cadenas y accesorios.

##### **MISION**

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

##### **OBJETIVOS GENERALES PARA EL AÑO 2009**

- ✓ En el año 2009 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.
- ✓ Contratación de un Gerente de Ventas que permita optimizar los objetivos del departamento de ventas.
- ✓ Las ventas del año 2009 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.
- ✓ 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

