

Quito, 23 de Marzo del 2010

INFORME DE GERENCIA

La empresa Imporfreno Cia Ltda , muestra una decisión clara y concreta de cumplir con sus obligaciones a corto plazo de forma definitiva y llegando a acuerdos con sus proveedores .

ACTIVO CORRIENTE

En este grupo de cuentas la compañía ha logrado la recuperación de cartera en un 70% , lo que se ha logrado mediante un seguimiento continuo a los deudores .

ACTIVO FIJO

El activo fijo se ha mantenido , evitando el endeudamiento excesivo e innecesario .

PASIVO CORRIENTE

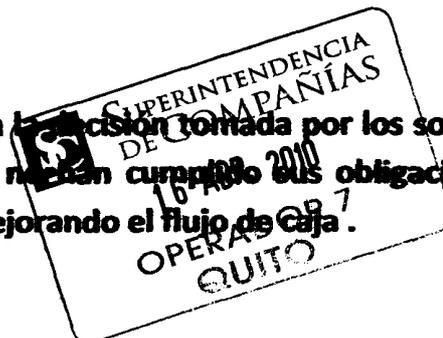
El pasivo corriente se ha incrementado ya que los nuevos modelos de trailers que han ingresado al mercado , nos han obligado a un incremento en las compras de repuestos para estos modelos .

PATRIMONIO

El patrimonio se ha mantenido , las circunstancias económicas del país crean incertidumbre en el mercado y no permiten tener una idea clara si es beneficio para el país el incremento .

VENTAS

Las ventas han disminuido debido a la decisión tomada por los socios de evitar los créditos a personas que no han cumplido sus obligaciones a tiempo , bajando las ventas pero mejorando el flujo de caja .



COSTO DE VENTAS

El costo de venta se ha incrementado debido al alza de aranceles en los repuestos automotrices .

GASTOS DE OPERACIÓN

Los gastos que se han incrementado son : Honorarios y comisiones, Promoción y publicidad, Intereses y comisiones bancarias, Otros gastos locales. Debido a la contratación de mayores espacios publicitarios, y las comisiones e intereses de las tarjetas de crédito, al incremento en *nuestro personal e incluso al aumento del personal de guardianía y Seguridad.*

En los pasivos la cuenta mas alta es Proveedores por Pagar , esto significa que la compañía está trabajando don dinero de los proveedores.

La cuenta proveedores por pagar es alta con relación al pasivo corriente, ya que la compañía está trabajando con dinero de los proveedores.

La empresa tiene elevado costo de ventas, dejándole apenas un 16% de utilidad bruta en ventas.

CONCLUSIONES

La Empresa, cuenta con una buena liquidez, buena rotación de inventario, buen margen de utilidad en relación al activo y patrimonio, su recuperación de cartera es excelente, por cuanto tiene un promedio de 2,36 días.

Se encuentra con una buena posesión en el mercado ya que sus precios son los más competitivos, tiene una amplia gama de productos, que satisfacen a todos sus clientes.

Para este nuevo año se sugiere:

Bajar los costos de importaciones, consiguiendo mejores tarifas, con los proveedores de fletes, agentes de aduanas, y transporte interno.



Renegociar los porcentajes de comisión con las tarjetas de créditos o establecimientos afiliados, que prestan el servicio, para facilitar la venta de los productos de la Compañía.

Es importante que el crecimiento de ventas en estos 2 últimos años, se mantengan en caso de no poderlo superar, ya que hasta hoy ha dado buenos réditos económicos y ha logrado que la compañía crezca y pueda abrir nuevas sucursales.

Los gastos de promoción y publicidad, se recomienda tener muy en cuenta para optar por otras alternativas un poco menos costosas, logrando que se bajen estos gastos, para obtener un mejor margen de utilidad, al final del ejercicio económico.

Atentamente,



ING.CRISTINA GUADALUPE PAVÓN COBA

C.I.171330227-9

Gerente General

