



96628

INFORME DE GERENCIA

INFORME DE ACTIVIDADES ADMINISTRATIVAS

Señor presidente de la empresa Comercial Yucailla permítame poner a su consideración y por intermedio de la junta de Accionista el presente informe Administrativo y Económico correspondiente al año 2007

Comercial Yucailla cumple ocho meses en comercializar llantas y baterías. En la provincia existen dos distribuidores de la red de ERCO TIRE; como Semayari, Importadora Andina nuestra empresa ingresa al mercado como una empresa Multimarca que se refiere a una venta de todas las marcas como: General, Good year, Kumho, Michelin, Toyo, etc.

REVISION DE LA MACROECONOMIA Y PERSPECTIVAS PARA EL AÑO 2008

Durante ya varios año de la dolarización como moneda nacional tenemos un gran problema de retención de efectivo básicamente por que el país no se producen dólares vía producción o que las exportaciones no superen las importaciones.

El salario básico en el 2007 es de 170 aprobado para el 2008 un incremento de 30,00 USD , anunció el ministro de Trabajo, Antonio Gagliardo.

En medio de esta situación Comercial Yucailla aprueba créditos de llantas y baterías con finalidad de general mayor clientes con descuentos inferiores al costo de contado y brindando mayor confianza a nuestras clientes. Por ser una empresa de comercialización la aprobación de créditos es mucho más complejo, plazos adecuados a nuestro producto sin tasa de interés por ser empresa comercial.

La comparación con el año anterior no se pudo realizar por ser una empresa nueva con meses de creación hay una comparación con meses los cuales nuestra índices de son muy aceptables la prioridad es Inventario, Ventas y recuperación de cartera de clientes.

ASPECTOS POSITIVOS, NEGATIVOS Y PLANES DE MEJORAMIENTO

El recurso humano de Comercial Yucailla es un punto muy importante pues su compromiso, responsabilidad y apoyo ha logrado ubicar a nuestra empresa en los niveles que actualmente se encuentra. Igualmente ha sido un objetivo prioritario de esta administración el capacitar en todas la aéreas y convencidos de lograr objetivos y metas plantadas.

Por parte de la Presidencia se encarga directamente de revisar los procesos respectivos ya se en ventas, recuperación, inventario y Talento Humano logrando mantener un procedimiento adecuado.



Nuestro principales proveedores son: Semayari; Tecnillanta, Importadora Andina, Comercial Cisnero, Llantaambato, Sait, Otani, Tay Fu, Conauto, Bateria Elektra, Bateria Ecuador como instituciones financieras contamos con el apoyo de Banco Pichincha, Banco Produbanco, Coop. Ambato, Coop. Mushuc Runa.

Relaciones con organismo e instituciones como es la Cámara de Comercio de Cotopaxi personal de ERCO contacto Sr. Diego Moran, Juan Pablo Bravo dando a conocer a nuestra empresa como subdistribuidores de la red de distribución.

El querer ampliar nuestra cobertura con la respectivo análisis y aprobación de la junta de Accionistas hizo a que a finales del año se tome una decisión de abrir un almacén en la Ciudad de Ambato dando una mayor movimiento del inventario general, instalaciones y equipos adaptados al trabajo que realizan en general con recurso humano y materiales necesarias para el mejor desenvolvimiento del almacén.

Creemos que un aspecto que ha resultado muy favorable es la continua revisión de las políticas y reglamentos; durante todo el año se modifico las políticas de crédito adaptados nuestros productos de acuerdo a la necesidad de los clientes. Todos los puntos débiles se han tomado como una oportunidad de mejorar y fortalecer para lograr los objetivos trazados.

Durante el trascurso de los últimos tres meses se toma de decisión de incrementar nuevos accionistas del mismo núcleo familiar ingresan: Juan M Yucailla, María Yucailla, Segundo Toalombo, Milton Cevallos, Nicolás Yucailla.

LOS ERRORES DEL AÑO

Un nuevo local en la ciudad de Ambato en un lugar de menos flujo vehicular se tomo la decisión de cambiar a un lugar de mayor tráfico y más seguridad y instalaciones mucho más adecuados.

En el almacén de Ambato realizan ventas de llantas 1100R20 con cheque cruzado a nombre de Comercial Yucailla sin referencia del cliente provoca un estafa de 750 USD cheque devuelto por cheque robado la perdida de ese valor lo asumen el personal del almacen.

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

En el 2007 nuestra empresa inicia un proceso de consolidación superando y revisando los problemas internos la competencia y otros problemas más, manteniendo una recuperación buena con un flujo de efectivo muy adecuado.

La empresa Comercial Yucailla inicia una trascendencia en la comercialización de llantas con una visión de de llagar a ser una empresa que satisfaga a sus clientes con productos de alta calidad y mejor rendimiento.

En el aspecto administrativo debemos ser más eficientes, ágiles; para ello es importante que el personal se motive e inicie procesos de auto capacitación. Los accionistas deben estar más unidad que nunca porque el próximo año hay mucho mas inestabilidad política

INFORME FINANCIERA Y ECONOMICO

COMERCIAL YUCAILLA CIA LTDA

Con lo que hemos analizado anteriormente, ahora es importante que revisemos los rubros fundamentales de la economía de de nuestra empresa como son:

LOS ACTIVOS.- El total de activos del Comercial Yucailla al 31 de diciembre del 2007 es de \$ 142,527.32

TOTAL DE CUENTAS POR COBRAR A CLIEN TES.- Que se refiere a la cartera general que maneja el Comercial Yucailla Consolidado al 31 de diciembre del 2007 que es: 47,422.62

TOTAL DE INVENTARIO GENERAL.-El inventario está compuesto del producto en todas las marcas hasta el 31 de diciembre del 2007 es 51,849.39

Es una breve reseña de la gestión financiera del presente año 2007

Un agradecimiento para todos los accionistas y presidente de esta prestigiosa compañía y trabajadores que han confiado en el desempeño de esta administración.



Juan José Yucailla

Gerente Comercial Yucailla

