

INFORME DE GERENCIA

Introducción

El 5 de Mayo del 2007 inicia su actividad de comercialización de llantas como un negocio familiar con una inversión apenas de 400,00 USD. Esta inversión solo nos alcanzaría para poder adecuar el almacén una vez instalado con los debidos requerimientos. Para poder iniciar la comercialización optamos a incrementar capital al inicio nuestro inventario era sumamente pequeño era apenas de 2000,00 USD. El producto apenas nos duro dos días nuestro primer proveedor en el mes de mayo del 2007 era Importadora Andina, bajo la administración del Ing. Santiago Iturralde quien nos aprobó el primer crédito, Comercial Yucailla a Julio del 2007 se constituye como empresa con personería jurídica registrado en la Superintendencia de Compañías en la ciudad de Ambato. Con la Resolución # 07.A.DIC.207. Juan

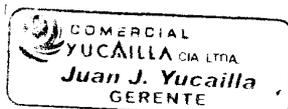
En la actualidad comercial Yucailla comercializa llantas en toda marca y medida como una empresa de multimarca tiene cinco almacenes: Ambato, Latacunga, San Felipe, Pujili y Machachi.

El equipo humano que conforma el COMERCIAL YUCAILLA CIA. LTDA. Ha sido seleccionado de personas profesionales y choferes para lo cual nuestro mercado está cubierto por nuestro producto. Todo el personal que labora en la empresa sabe cuál es la necesidad de nuestro cliente de contar con un crédito directo en llantas y tener la satisfacción de servirle siempre con un valor agregado y un servicio especializado por tener experiencia en la veta directa y experiencia con los productos que el comercial ofrece .

MISION

"Satisfacer las necesidades de nuestros clientes distribuyendo llantas de la más alta calidad con una duración que supere el costo de inversión en productos como para vehículos pesados, livianos maquinaria pesada e industrial. Fortaleciendo con un personal capacitado y procesos internos de operación que garantizan la confiabilidad y calidad de los servicios. Sostener la relación de nuestros clientes actuales y buscar un crecimiento constante pero sostenido."

VISION



“Comercial Yucailla busca Ser una empresa rentable y que perdure, con alta presencia en el mercado nacional donde competimos, reconocida por su excelencia en la calidad en el servicio y desarrollo de su personal bajo los principios de productividad, creatividad y mejora continua”.

POLITICAS DE CALIDAD

- ❖ Trabajamos en confianza para satisfacer sus necesidades y expectativas para lo cual:
- ❖ Tenemos reglas claras
- ❖ Contamos con una variedad de productos
- ❖ Contamos con personal altamente calificado

PRINCIPIOS Y VALORES

La empresa desde su inicio se ha regido de principios y valores, los mismos que han ayudado a regular la gestión organizacional, constituyéndose en una filosofía empresarial, sin embargo en esta oportunidad se recomienda explicitarlo e informarlo pero sobretodo puesto en práctica por todos los miembros de la empresa.

PRINCIPIOS:

Compromiso con el trabajador que se realiza en la empresa

Brindar la mejor atención, satisfaciendo las necesidades de nuestros clientes

Cultivar el trabajo en equipo

VALORES:

- ❖ Conservar la honestidad, valor moral, actitud consiente de hacer lo correcto dentro de las normas de la sociedad y de la empresa.
- ❖ Respeto a los clientes, aceptación y cumplimiento del personal en el trabajo a desarrollar.
- ❖ Interdependencia, relación mutua de apoyo para lograr un objetivo común

- ❖ Exigencia, proponerse metas que trasciendan obligándose a cumplir con la empresa y la sociedad, para un mejoramiento personal y un crecimiento de la empresa
- ❖ Puntualidad en el trabajo que se desarrolle para el cliente, además el personal que labora en la empresa se rige en un horario.

INFORME DE ACTIVIDADES ADMINISTRATIVAS

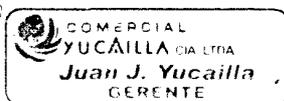
Señor presidente de esta tan prestigiosa compañía Comercial Yucailla Cía. Ltda. Señores accionistas permítanme poner su conocimiento las actividades administrativas y económicas que corresponde al año 2008.

Durante todo el año comercial hemos tenido una notable competencia de almacenes nuevos creados con el mismo fin de comercializar productos que nuestra empresa comercializa manteniendo una competencia y a su vez creando cambios de actitud a nuestros clientes finales. Realizar negocio en un mercado muy competitivo es muy satisfactorio lo cual nos ayuda realizar una medición de nuestros servicios de nuestros productos y la variedad de producto que comercializamos los cuales son muy importante para el grado de satisfacción de nuestros clientes.

REVISIÓN DE LA MACROECONOMÍA Y PERSPECTIVAS PARA EL AÑO 2009

Nuestro país a medida de la última elección de nuestro mandatario que en la actualidad es el Eco. Rafael Correa Delgado no a su citado como años anteriores de cambios excesivos de mandatarios provocando la inestabilidad política causando malestar y un temor en la economía de a toda la población.

Durante todo un semestre del año 2008 la economía ha estado estable con varios causa como aprobación de la asamblea constitucional y la nueva reforma que conlleva a cambios de nuevas leyes esto ocurre el 28 de septiembre del 2008 uno de los parámetros más importante o a los que nos corresponde directamente es la disminución de porcentaje de de importación de varios productos los cuales: Vehículo, repuesto de Vehículo (llantas) , Perfumes, Ropa, etc.



El último trimestre nuestro país toma una decisión de no pago de deuda llamada global 15 esto se refiere a no pagar el crédito sustraído con nuestro vecino país de Brasil interviniendo nuestra Ministra de Finanzas Elsa Viteri, provocando una riesgo país muy alto.

El riesgo país se refiere al temor que tienen nuestros fabricantes en el exterior con nuestros importadores negando crédito alguno y exigiendo la compra a contado lo cual nos afecta directamente a nuestra empresa como distribuidores en varios productos con acepción de la marca General Tire por ser un producto de Procedencia Ecuatoriana que produce la fabrica ERCO en la ciudad de Cuenca.

Los últimos tres meses de año han sido muy negativos en la parte financiera de todo el mundo y afectando directamente a nuestro país por ser un país consumidor.

Esto ocurre en Estados Unidos el país más desarrollados y tecnificado del mundo con la llamada Burbuja Financiera afectando directamente a los países consumidores con es el nuestro siendo el país más afectado México como es lógico la toma de muchas decisiones dentro y fuera de nuestro país. Con todo lo ocurrido dentro y fuera de nuestro país y principalmente en la parte financiera suspendiendo la probación de créditos de montos altos restringiendo los sobregiros Bancarios.

La caída del precio del petróleo uno de los productos que mayormente exportamos llaga aprecios ni imaginados can valores no establecidos en el presupuesto nacional como consecuencia la caída total de la remese o ingreso del petróleo como es de su conocimiento la materia prima de las llantas es petróleo la especulación de una posible baja de precio de las llantas pero no solo el petróleo es la parte fundamental también productos como: resina, acero, etc. estos últimos con preciso muy estables pero sin embargo hay una disminución del 1.5 % de Acuerdo a la clasificación de las llantas pero solo en producto nacional lo que se refiere a General Tire, Barrun, Continental, Viking.

El último mes del año se redujo el plazo de crédito de nuestros productos debido a la explicación anterior como es llantas importadas que son: GTradial, Basson, Kumho, Chenshan, Aeolus, esta marcas son importadas por empresas como: Otoni Guayaquil, TayFu Quevedo, Comercial Cisneros Ambato, Tecnillanta Quito, y entre Otros.

De acuerdo a los análisis económicos y la especulación este año será uno del año menos estable y más restringido es decir que abra mayores cambios hay un rumor de posible cambio de moneda nacional.

ASPECTOS POSITIVOS, NEGATIVOS Y PLANES DE MEJORAMIENTO.

En el mes de marzo del 2008 abrimos nuestro tercer almacén en el cantón Pujili con sistema muy adecuado el lugar muy acorde para esta clase de negociación la persona encargada directamente es la Sr. Paulina Yucailla y Ángel Galarza Como ventas y recuperación.

Comercial Yucailla llega tener buen número de personas que laboren directamente con personal muy comprometido y apto para desarrollar los trabajos encomendados con capacitación contante en la aplicación de los productos y la descripción de los mismos.

En el mes de febrero realizamos un viaje a la ciudad de Quevedo para la presentación de nuestra empresa a las importadora como es Importadora Chui (Doble Coin) que fu directamente negado por ser una empresa que posee establecimientos donde ya existen distribuidores de esta marca, Importadora Tay Fu (Chenshan) esta visita fu muy provechosa por la razón que fue aprobado nuestra solicitud y de inmediato realizamos el pedido correspondiente a esta empresa realizando un distribución directa en los almacenes de nuestra empresa que se encuentra en diferentes cantones, ciudades y provincias y desechando por el momento la distribución de la marca doble coin en el mismo mes se contacto con la, importadora Otani (GTradial, Lonmarcha, Advance).

Los cupos aprobados som:

Empresa	Monto	Garantía
Otani	100.000	Letra Firmado por Gerente
TayFu	100.000	Letra de 50.000 por Gerente
Tecnillanta	100.000	Letra Firmada de Gerencia, Presidencia.
Semayari	60.000	Letra Firmada de Gerencia, Presidencia.

Entre otros proveedores tenemos créditos aprobados pero no utilizados como es Conauto (Michelin) Surtillanta (Aros de magnesio) Etc.

Por el mes de mayo se toma la decían conjuntamente con presidencia en abrir un nuevo almacén que este estaría en el Cantón Mejía Provincia de Pichincha como es lógico se remodela de acurdo a lo sugerido para este negocio que está ubicado en la Av. Cristóbal Colon frente al colegio Nacional Machachi. El personal que laboraría en este almacén seria Sr. Andrés Visuete como encargado, en ventas Víctor Chango, Facturación Nelly Toalombo, Bodega Carlos Marcatoma. Como lo previstos este almacén es uno de los almacenes más buenos de nuestra empresa .

Gerencia toma una decisión en el mes de febrero de contratar un Contadora de tiempo parmente que era la señora Gabriela Cabrera una profesional muy capaz y con conocimiento muy amplios a su cargo por cuestiones personales renuncia a su cargo y da una sugerencia de

contratar a su hermana que es la señora María José Cabrera claro con conocimientos en la área de contabilidad y con ayuda y supervisión de Gabriela Cabrera.

Uno de los aspectos más negativos es provocado por el mismo personal, como consecuencia la falta de comunicación de compañeros de trabajo del almacén de Machachi llegando a límites de traicionar la confianza depositada en estos trabajadores. Como en el caso del Sr. Víctor Chango, Andrés Visuete. Sandra Saltos y Carlos Marcatoma presentaron la renuncia voluntaria. Accidente de vehículo del comercial en horas no laborables, pagando el deducible y los gastos ocasionados en el accidente causados por Carlos Marcatoma.

Este cambio fu muy adecuado se decide enviar a Leonardo Freire como Coordinador de este almacén y muy bien acertada Nelly Toalombo en Facturación, Daniel Pandi ventas y recuperación la marcha de este almacén a mejorado y su productividad refleja en el balance que corresponde al año 2008.

LOS ERRORES DEL AÑO

Del ingreso del personal no capacitado a la parte de facturación y el mal manejo de este puesto de trajo como por ejemplo.

- ❖ El no cuadre de inventario cada fin de mes provoca una gran de tiempo al momento de cuadre final al 31 de diciembre del 2008.
- ❖ El cambio y rotación excesivo del personal no fu de mucha ayuda
- ❖ Unos de l problemas y errores fue el no controlar a tiempo los costos de inventarios respectivos
- ❖ El mal manejo de listas de precios se tomado mucho en cuenta en este tema a su vez dando una solución con formatos y firmas de vigencia del publicado.

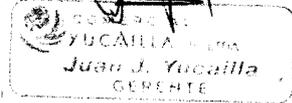
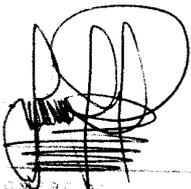
INFORME FINANCIERO Y ECONÓMICO

Comercial Yucailla Cia. Ltda. Como hemos analizado anteriormente ahora es importante revisar los rubros fundamentales de la economía de nuestra empresa. Con nuestra responsable en el departamento Gabriela Cabrera.

Esto es una breve reseña de la gestión financiera del presente año 2008

Un agradecimiento para todos los accionistas y señor presidente de esta compañía y trabajadores que han confiado en el desempeño de esta institución

Muchas Gracias



COMERCIAL
YUCAILLA S.A.
Juan J. Yucailla
GERENTE