

# INFORME DE GERENCIA

Señores  
Socios de la Compañía  
MI SERVICOMPRAS CIA. LTDA.,

Estimados Socios

De conformidad a lo estipulado en la Ley de Compañías Vigente del Ecuador y por disposiciones estatutarias tengo a bien informar a ustedes mi gestión como Gerente de la compañía durante el ejercicio fiscal del año 2005.

Las condiciones económicas del sector peninsular no han sido las mejores en estos últimos años, por consiguiente la actividad comercial donde nosotros nos desenvolvemos, ha sido muy afectada, por los precios muy competitivo que existen en el mercado, la competencia desleal, la invasión de otras compañías en nuestro nicho de mercado, la baja productividad pesquera del medio, etc., y así pasaríamos muchas horas hablando de los problemas de la colectividad.

La compañía que esta bajo mi dirección, a pesar de los problemas enumerados anteriormente, decidió emprender un plan agresivo de crecimiento, para lo cual se vio en la necesidad de aumentar nuestras instalaciones, donde anteriormente funcionaba las bodegas, con una inversión aproximada de \$ 135.000.00 la misma que fue financiada con crédito bancario, para de esta forma llegar a mas cliente y poder compensar la baja en ventas, en rentabilidad, con las ventas que se van a realizar al consumidor final.

A inicio de noviembre las nuevas instalaciones quedaran listas para la atención al publico, cuya inauguración fue un éxito, por la cantidad de personas que se acercaron a nuestro nuevo local de atención al cliente, con el pasar de los días esa afluencia masiva de clientes se alejo totalmente, quedando solo los clientes de paso por el sector, y ciertos clientes de las tiendas que antes lo atendíamos en el local anterior.

Al analizar la situación se llevo a conclusión que nuestras ubicación nos ha perjudicado para llegar a nuestros clientes y nuevos clientes potenciales, debido a que estamos ubicados en un sector altamente potencial pero no comercial en la actualidad, además por costumbres de las personas, ellos compran siempre en un circulo muy reducido de territorio y no están acostumbrado a recorrer por precios.

Por consiguiente para mantener el mercado local y poder crecer en nuestras nuevas instalaciones, se decidió bajar nuestras rentabilidades para de esa manera romper el paradigma de la comodidad de nuestros clientes y que puedan llegar a nuestras instalaciones por precios y servicios.

Nuestras ventas aumentaron con relación al año anterior, pero los costos aumentaron en mayor proporción que las ventas y por ende nuestra utilidad.

Las ventas totales ascendieron a 4,267.755.18, nuestros costos operativos incluidos gastos administrativos llegaron a 4,255.376.09 quedando una utilidad operacional de \$ 12.379.09, también se ha logrado mejorar la rotación de la cartera de nuestros clientes con crédito corriente tenemos un 95% mas de 30 días 2% y el saldo a mas de 60 días, por ende todos los valores son fáciles de recuperación.

Para el siguiente año, la empresa tiene previstos mejorar sus ventas y aumentar la rentabilidad, luego de lograr la captación del mercado.

Para mejor información le ruego a ustedes revisar con lujo de detalle los estados financieros presentados con anterioridad para su análisis y revisión.

Agradeciéndole la confianza depositada en mi persona y deseando que el próximo año sea mejor para el bienestar de todos.

Atentamente,

  
Marcelo Yáñez Moreno  
Gerente