

MILAGRO, DICIEMBRE 19 DEL 2007

INFORME DEL COMISARIO DE LA EMPRESA ORGANICPROD S.A.
CORRESPONDIENTE AL BALANCE GENERAL DEL AÑO 2006

La Empresa Organicprod S.A. durante el periodo correspondiente al año 2006 tiene las siguientes novedades:

Las cuentas y documentos por cobrar a clientes abarcan un valor muy alto debería de llevar mayor control y presión a los clientes para recuperar esos valores que llegan a ser Más del 50% del activo corriente y teniendo una caja banco que llega casi al 60% del valor total de dicho activo.

En cuanto a los activos tangibles fijos este no ha tenido un mayor valor significativo a la adquisición de dicho activo llegan a ser un 45% del activo total el cual esta por el valor de los \$ 15.960,00.

En cuanto a los pasivos estos llegan a ser un 60% del activo total es decir relación de case 2 a 1 entre activos y pasivos.

En cuanto a los pasivos corrientes se deben de realizar pagos a proveedores locales en el corto plazo este llega a ser de un 33% en relación al pasivo total y el pasivo a largo plazo llega a un 67% de él mismo.

El patrimonio llega a un 40% del activo total

En cuanto a ventas se ha llegado a tener un valor considerable teniendo en cuenta que la empresa solo tiene 2 clientes fijos debería de ampliar la carpeta de clientes

El valor de las ventas se podría incrementar si se realizara una propaganda del servicio que se da a nivel nacional además de reducir los gastos y tratar de producir los bienes con los que se trabaja

Los gastos relacionados con la administración, pago de personal esta coherente con las actividades que realizan el personal administrativo y de obra.

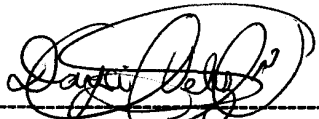
Los gastos que existen en relación a los bienes que no produce la empresa y que están relacionados con la actividad económica que realiza están elevados por lo que seria aconsejable buscar nuevos proveedores.

La utilidad liquida que le queda a la empresa no es muy significativa tomando en cuenta la alta inversión que se realiza en la compra de los materiales.



Se debería de incrementar personal para la venta, la administración y conseguir mayor cantidad de clientes buscar nuevos proveedores y reducir los gastos y ampliar los proveedores.

Se debería conseguir un mayor capital para trabajo y por ende ampliar la empresa a nivel nacional.

f. 

CPA. DAYSI VELEZ P.

C.C. 0913363511

COMISARIA DE LA EMPRESA ORGANICPROD S.A.

