



150457

INFORME DEL GERENCIA BLANCE 2007

Por medio de la presente doy a conocer el balance y la situación de la empresa en el año 2007.

El año 2007 fue la mejor época en cierre de contratos, obtuvimos contratos de maquinarias, materia prima, tubos de acero, partes y piezas de computadoras y promocionales.

Nuestros proveedores escogidos en China cumplieron a cabalidad las órdenes realizadas en los diferentes productos. Produjeron exactamente de acuerdo a las exigencias de calidad y tiempo de producción.

Se pudo entregar al cliente WY el contenedor de peluches que teníamos un retraso por cuestiones de naviera, la cual tuvimos que justificar con el cliente y el acepto sin problemas.

Se cerró un contrato de maquinaria y materia prima, por lo cual tuvimos que viajar a China con el señor Nicolás Rivera para que sea la persona encargada del aprendizaje y funcionamiento de la maquinaria.

En el mismo mes se pudo cerrar otro contrato de promocionales para una de las mas importantes firmas de alimentos del país, este contrato fue de figuras de resinas y árboles de navidad. (fue el contrato mas grande que ha tenido la empresa). Además se firmo el contrato de tubos de acero.

Durante nuestra estadía en China se pudo visitar las empresas de los proveedores y nosotros mismos embarcar y realizar el control de calidad.

En cuanto a las entregas se tuvo las siguientes novedades:



- 1- La entrega de los tubos de acero se realizó dentro del tiempo estipulado de 75 días, el cliente estuvo muy satisfecho con el producto y servicio y tenemos nuevos proyectos para el año 2008.
- 2- En cuanto a la entrega de árboles y figuras si se tuvo retrasos por saturación de puertos a nivel internacional, igualmente el cliente recibió toda la mercadería pero el saldo restante se cancelara en el mes de mayo de 2008.
- 3- El contrato cerrado de partes y piezas de computadoras arribo los contenedores a puerto y esperamos entregar la carga en el posterior mes.

Hemos tenido varios pedidos de personas y empresas que necesita productos de China, ha sido un excelente año en cuanto a promoción de nuestra empresa, tenemos grandes proyectos para el 2008 inclusive mas grandes que el 2007 y que esperamos concretar en el segundo semestre.

Durante el 2007 se ha podido cancelar ciertas haberes a proveedores, pero igual tenemos valores por cancelar para este año 2008.

El año 2007 fue el mejor año en cuanto a contratos pero la mayoría de pagos recibiremos en el 2008 por cuestiones de cobranzas de clientes. MW Internacional esta atravesando un gran momento en cuanto a promoción y lo mejor de todo es que la gente tiene confianza en nosotros en pedidos posteriores.

Atentamente



Marcelo Rivera
Gerente General
MW Internacional