

## ***INFORME DE GERENCIA***

### ***PARA EL EJERCICIO ECONÓMICO 2009***

#### **1.- ANTECEDENTES.**

Señores socios permítanme iniciar este informe relacionando lo presupuestado para el año que termina con lo realizado en el mismo período.

<b>CUENTA</b>	<b>PRESUPUESTADO</b>	<b>REALIZADO</b>	<b>%</b>
Ventas	\$ 1.000.000,00	\$ 1.132.513,65	13
Costo de Ventas	\$ 900.000,00	\$ 1.020.396,12	13
Utilidad Bruta	\$ 100.000,00	\$ 112.117,53	12
Gastos de Ventas	\$ 20.000,00	\$ 18.997,18	-
Gastos Administrativos	\$ 30.000,00	\$ 51.190,95	70
Gastos Financieros	\$ 10.000,00	\$ 7.897,97	-
Resultados	\$ 40.000,00	\$ 34.031,43	-8

De acuerdo al cuadro anterior podemos decir que aún cuando nuestras ventas incrementaron en un 13% con relación al presupuesto, las utilidades no reflejaron el mismo resultado debido a que se estimó vender con un margen de utilidad del 20%, pero debido a la competencia, este margen tuvo que bajar al 15%.

#### **2.- SITUACIÓN EMPRESARIAL.**

##### **2.1.- Aspecto Administrativo.**

En este punto diremos que a pesar de que hemos tratado de cuidar los gastos hasta en los últimos detalles; la subida de los precios de todos los productos ocasionó un incremento en los gastos, no así en los gastos de ventas, cuyos valores presupuestados, son similares a los que realmente se ejecutaron.

## **2.2.- Aspecto Económico-Financiero.**

Para demostrar este punto, se presenta a continuación los siguientes índices financieros:

### **a. De liquidez.**

$$\frac{\text{Activos Corrientes}}{\text{Pasivos Corrientes}} = \frac{970652,95}{844145,17} = 1.15$$

Este índice demuestra una buena liquidez y una adecuada solvencia.

### **b. Rentabilidad del Capital.**

$$\frac{\text{Utilidad}}{\text{Capital}} = \frac{34031,43}{600.00} = 56.72$$

Si comparamos el capital pagado con la utilidad obtenida, podemos ver que ésta es del 56.72%, la misma que consideramos muy buena y satisfactoria, si analizamos que la empresa es relativamente nueva en el mercado.

## **2.3.- El Mercado y las Ventas.**

Nuestras ventas para el ejercicio económico 2009 fueron de 1.132.513,65, lo que significa un incremento de más del 100% con respecto al año 2008, esto se debe al incremento de zonas a las que no teníamos acceso, mejor cobertura del mercado, así como a la introducción y venta de nuevas líneas de producto.

## **3. CONCLUSIONES.**

De lo anteriormente presentado se puede concluir, que a pesar de habernos fijado metas relativamente ambiciosas, podemos decir que se han cumplido, y hasta superado especialmente el volumen de las ventas.

## **4.- RECOMENDACIONES.**

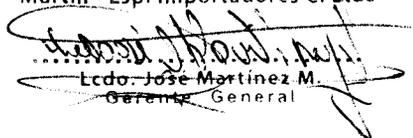
Sin embargo de los resultados obtenidos; la empresa debe orientarse a una mejor imagen en el mercado, afianzarse un poco más y que mejor mediante campañas publicitarias y promocionales.

Para cumplir además con todas las metas propuestas debe concentrarse más en llegar a cubrir nuevos mercados como lo es el Oriente, para así llegar a tener una cobertura total en el país.

Para culminar agradezco la confianza, el apoyo recibido y el trabajo profesional y humano de todos los que conformamos la empresa, ya que gracias a ese esfuerzo hemos logrado obtener buenos resultados tanto económicos como personales.

Cordialmente,

Martín - Esp. Importadores C. Ltda



.....  
Lcdo. José Martínez M.  
Gerente General