

INFORME DE GERENCIA

PARA EL EJERCICIO ECONÓMICO 2010

1.- ANTECEDENTES.

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

CUENTA	PRESUPUESTADO	REALIZADO	%
Ventas	\$ 1.150.000,00	\$ 1.338.013,68	16
Costo de Ventas	\$ 990.000,00	\$ 1.179.982,44	19
Utilidad Bruta	\$ 160.000,00	\$ 158.031,24	-
Gastos de Ventas	\$ 55.000,00	\$ 58.779,25	-
Gastos Administrativos	\$ 45.000,00	\$ 52.844,24	17
Gastos Financieros	\$ 13.000,00	\$ 14.551,58	11
Resultados	\$ 47.000,00	\$ 31.856,17	-67

Del cuadro anterior podemos deducir que aún cuando nuestras ventas incrementaron en un 16% con relación al presupuesto, las utilidades no reflejan el mismo resultado debido a que se estimó disminuir un poco los gastos, pero como podemos notar, fue todo lo contrario ya que los mismos se incrementaron ocasionando que no obtuviéramos la utilidad esperada.

2.- SITUACIÓN GENERAL DE LA EMPRESA.

2.1.- Aspecto Administrativo.

Con relación a 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 insumos ocasionó un incremento en los gastos, no así en los gastos de ventas, cuyos valores presupuestados, son similares a los ejecutados.

2.2.- Aspecto Económico-Financiero.

Para demostrar de forma más objetiva este punto, se presentan a continuación los siguientes índices financieros:

a. De liquidez.

$$\frac{\text{Activos Corrientes}}{\text{Pasivos Corrientes}} = \frac{525446.89}{438666.85} = 1.19$$

Este índice demuestra una buena liquidez y adecuada solvencia.

b. Rentabilidad del Capital.

$$\frac{\text{Utilidad}}{\text{Capital}} = \frac{31856.17}{600.00} = 53.09$$

Si comparamos el capital pagado con la utilidad obtenida, podemos ver que ésta es del 53.09%, la misma que consideramos muy efectiva, si analizamos que la empresa no tiene mucho tiempo en el mercado.

2.3.- El Mercado y las Ventas.

Nuestras ventas para el ejercicio económico 2009 fueron de 1.132.513,65 y para el 2010 de 1.338.013,68, lo que significa un incremento del 118% esto se debe al incremento de cobertura, llegando a cubrir zonas a las que no teníamos acceso, 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 una meta con respecto a las ventas y utilidad, podemos decir que se han cumplido, y especialmente en el volumen de las ventas.

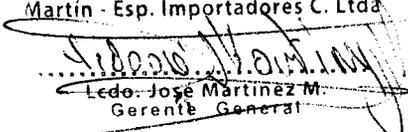
4.- RECOMENDACIONES.

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,

Martin - Esp. Importadores C. Ltda

Ldo. José Martínez M.
Gerente General