

**INFORME DE GERENCIA  
PARA EL EJERCICIO ECONOMICO 2006**

15 1840

**1.- ANTECEDENTES:** Quiero empezar analizando lo que nos habíamos propuesto realizar para el año que termina, esto es comparar lo presupuestado con lo realizado

	<b>PRESUPUESTADO</b>	<b>REALIZADO</b>
<b>Ventas</b>	570.000	196.010,24
<b>Costo de Ventas</b>	456.000	135.845,78
<b>Utilidad Bruta</b>	114.000	60.164,46
<b>Gastos de Ventas</b>	38.560	19.307,17
<b>Gastos de Administración</b>	41.470	26.438,16
<b>Gastos Financieros</b>	13.956	3.072,00
<b>Resultados</b>	20.008	11.347,13

Del cuadro anterior podemos ver que nuestras ventas alcanzan un 34.39%, diferencia debida al atraso en la importación de cerraduras; la utilidad bruta es más baja que la presupuestada.

Nuestros gastos de ventas disminuyen en un 50% y los gastos de Administración disminuyen en un 36%, los Gastos Financieros disminuyen notablemente en un 78%.

Los resultados también se incrementan con relación a lo presupuestado en un 56%.

**2.- SITUACION GENERAL DE LA EMPRESA:** Si hacemos un breve análisis de nuestro estado de situación, veremos:

1. su liquidez	Activo Corriente	250.011,22	
	_____	—	_____ 3.17
	Pasivo Corriente	78.823,21	

Este índice nos permite concluir que la liquidez y solvencia de la empresa es excelente.

2. Rotación de Inventarios:	Costo de Ventas	135.845,78	
	_____	_____	5,79
	Promedio de inventarios	23.456	

Lo que significa que nuestros inventarios rotan cada 63 días, relación que se puede considerar buena.

3. Rentabilidad con relación a la inversión:	Inversión Total	163347.67	
	_____	_____	14.4%
	Utilidad Neta	11347.13	

Estamos obteniendo según este índice el 14.4% de Rentabilidad en relación con la inversión realizada, utilidad que considero no muy buena.

**3.- PROYECCION Y PRESUPUESTO 2007:** Para el ejercicio que iniciamos, se ha estimado un incremento en las ventas del 11%; para llegar a este volumen de ventas se ha realizado ya una replanificación de rutas, se atenderá directamente a Provincias que antes teníamos con distribuidores, se han incorporado dos vendedores y se importaran en Marzo y Julio dos nuevas líneas, de los cuales ya tenemos experiencia y estudios de mercado realizados.

Se aspira bajar un punto porcentual en el Costo de Ventas, con una leve subida al precio de venta de productos en los que no tenemos mucha competencia.

Los gastos de ventas se han presupuestado subir en un 38% debido al ingreso de nuevos vendedores y comisiones por las nuevas ventas.

Los gastos Administrativos suben también en un 38% debido a aumentos salariales y un auxiliar contable.

Los gastos financieros bajan en un 28% gracias a la renegociación realizada con nuestros prestamistas y a la cancelación del préstamo que mantenemos con el Banco del Pichincha.

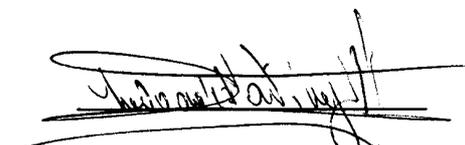
**Resultados:** Aspiramos un incremento en las utilidades de \$ 11347.13 a \$ 24.986.

**4.- CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES:** De acuerdo a los Resultados obtenidos y a los índices que presentamos podemos decir que el 2006 ha sido un año productivo y positivo con relación al anterior para la empresa y sus socios.

Debo recomendar y solicitar también que debido a los fuertes incrementos en los precios de los productos que importamos, aun no se retiren las utilidades, ya que esto impedirá continuar el ritmo de trabajo que actualmente tenemos.

Agradezco la confianza que siempre me han demostrado y esperando que este informe satisfaga las expectativas que nos habíamos propuesto, me suscribo.

Cordialmente:



Lcdo. José Martínez M.  
GRETE GENERAL