

151840

INFORME DE GERENCIA PARA EL EJERCICIO ECONÓMICO 2007

1.- ANTECEDENTES

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

CUENTA	PRESUPUESTADO	REALIZADO	%
Ventas	\$ 350.000,00	\$ 444.500,00	27
Costo de Ventas	\$ 295.000,00	\$ 389.943,00	33
Utilidad Bruta	\$ 55.000,00	\$ 54.557,00	-
Gastos de Ventas	\$ 34.000,00	\$ 34.175,00	-
Gastos Administrativos	\$ 18.000,00	\$ 19.123,00	7
Gastos Financieros		+ o -	0
Resultados	\$ 3.000,00	\$ 1.269,00	- 37

Del cuadro anterior podemos deducir que aun cuando nuestras ventas incrementaron en un 27% con relación al presupuesto, las utilidades no reflejan el mismo resultado debido a que se estimo vender con un 20% de utilidad, pero debido a la competencia, este margen tuvo que bajar al 14%

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 ocasiono un incremento en los gastos Administrativos en un 7% 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 objetivo este punto, voy a presentar algunos índices financieros:

1. De Liquidez.

$$\frac{\text{Activos Corrientes}}{\text{Pasivos Corrientes}} = \frac{553.956}{482.343} = 1.15$$

Este índice demuestra una buena liquidez y adecuada solvencia.

2. Rentabilidad del Capital.

$$\frac{\text{Capital}}{\text{Utilidad}} = \frac{600.00}{1.269.00} = 2.12$$

Si comparamos el capital pagado con la utilidad obtenida, podemos ver que esta es del 2.12% la misma que consideramos adecuada si analizamos que la empresa es relativamente nueva.

2.3.- El Mercado y las Ventas.

Nuestras ventas para el ejercicio económico 2006 fueron de 196.010 y para el 2007 de 404.509, lo que significa un incremento del 207%, esto es consecuencia del incremento de zonas, mejor cobertura del mercado que ya teníamos así como de la venta de nuevas líneas.

3.- CONCLUSIONES

De las relaciones que aquí hemos presentado se puede concluir, que a pesar de habernos fijado metas muy ambiciosas, estas se han cumplido y hasta superado especialmente en el volumen de ventas.

También podemos ver que la empresa tiene un alto grado de solvencia y una adecuada rentabilidad.

4.- RECOMENDACIONES

Sin embargo de los resultados obtenidos; la empresa debe orientarse a una mejor imagen en el mercado, a pesar de que estos están consolidados, deben afianzarse un poco más por lo que recomiendo empezar una campaña publicitaria y promocional.

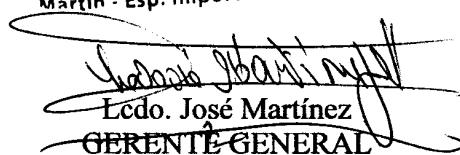
Para cumplir las metas que nos proponemos en el 2008 debe apoyarse más a ciertos mercados como Guayaquil y la Zona del Austro y atacar mercados nuevos como la Zona Nororiental y la provincia de Manabí, con lo que tendríamos una cobertura total en el país.

También se debe optar por nuevos productos; desde hace un par de años tenemos estudios de mercado con buenos resultados para la importación de alambres y cables, cajetín y sierra sanflex.

Estas expectativas necesitan la capitalización de las utilidades presentes, así como nuevas inversiones.

Termino agradeciendo la total confianza que siempre he recibido, el apoyo moral y profesional que se me ha dado, los mismos que nos han llevado a obtener buenos resultados tanto económicos como personales.

Cordialmente,

Martin - Esp. Importadores C. Ltda

Lcdo. José Martínez
GERENTE GENERAL