IMPROLIFE CIA. LTDA.
DISTRIBUIDOR AUTORIZADO

Cuenca, 25 de abril del 2008

Señores:

DIRECTORIO IMPROLIFE CIA. LTDA.

Presente.-

Por medio de la presente y luego de saludarles muy cordialmente me dirijo a ustedes con el fin de presentarles el informe correspondiente al segundo año (2007) de operaciones de Improlife Cia. Ltda.

Adjunto podrán encontrar un informe con los resultados de todas las áreas que se encuentran inmersas en el negocio.

Sin mas que mencionar y agradeciéndoles por su atención,

Atentamente,

IMPROLIFE
Compañía Limitada

ANA CECILIA DE LA TORRE LASSO

GERENTE GENERAL

IMPROLIFE CIA. LTDA.

INFORME DE GERENCIA

EJERCICIO DEL 1 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2007

RESULTADOS GENERADOS EN OPERACIÓN

Durante el segundo año de operaciones de la empresa se logró cumplir el objetivo de operaciones planteado, logrando así tener una reducción en el costo de ventas de 9 puntos con relación al año anterior.

	INGRESOS	COSTO DE VENTAS	INGRESOS & COSTO VENTAS
2006	1198415.66	793817.94	66%
2007	855425.33	486580.98	57%

Dicha reducción se logró gracias a la reducción del costo de los productos y a un mejor manejo del inventario de la empresa.

RESUMEN DEL EJERCICIO ECONOMICO

INGRESOS	**855425.33**
COSTO DE VENTAS	**486580.98**
GASTOS	**368378.20**
Gastos administrativos	125126.82
Gastos de ventas	175010.07
Gastos servicio técnico	8058.72
Gastos Financieros	60182.59
UTILIDAD	**466.15**
15% trabajadores	69.93
25% impuesto a la renta	99.06
5% reserva lega	14.86
5% reserva estatutaria	14.86
UTILIDAD DISPONIBLE	**267.44**

De acuerdo a la información del cuadro superior podemos decir:

En cuanto a los gastos: se presenta un incremento en los gastos administrativos debido a que se realizó un incremento en los sueldos de todo el personal, por lo que también se incrementan los décimos, aportes, etc. Por otro lado se logró una reducción en cuanto al arriendo de la oficina, guardianía, y otros gastos administrativos. El incremento con relación al año anterior fue de 49%.en gastos administrativos.

Por otro lado se dio una reducción en el personal de ventas de la empresa lo que afecto directamente al gasto de ventas logrando obtener una baja de 24% de dicho gasto.

En cuanto a los gastos de servicio técnico se dio un incremento ya que se realizó un incremento el sueldo del personal de dicha área. El incremento fue de 19% con relación al ejercicio anterior.

Los gastos financieros tuvieron una baja debido a la reducción de los ingresos de la empresa, sin embargo no se tiene una baja directamente relacionada con la baja de ingresos ya que se incrementaron las comisiones de las tarjetas de crédito por el uso de meses de gracia en los pagos de los clientes.

En cuanto a las ventas: Se dio una reducción de ventas debido a que se realizó una reducción en el personal de ventas de la empresa, dicha reducción afecto directamente a nuestro producto principal. En cuanto a la venta de accesorios y repuestos se tuvo un incremento considerable por el lanzamiento de nuevos productos.

En cuanto al costo de ventas: Se obtuvo un mejor precio en los productos principales por lo que nos permitió obtener un mayor flujo de caja para la empresa, y se incrementaron las compras de accesorios y repuestos por el incremento de ventas de los mismos.

En cuanto al personal: El personal de la empresa, se encuentra enfocado en los objetivos conjuntos, por lo que se esta realizando procesos de reclutamiento y entrenamiento tanto al nuevo personal como al antiguo. Se tiene un nuevo sistema de incentivos para el personal de ventas por lo que se encuentran altamente motivados y mejorando el desempeño en su trabajo.

CONCLUSION

El año 2007 la empresa paso por una reducción de personal en ventas por lo que no se pudo cumplir el objetivo de ingresos esperado. Sin embargo esta reducción esta enfocada en el mejoramiento de la calidad del trabajo y mejoramiento del ambiente en el mismo. En cuanto a la parte administrativa se tiene un excelente desempeño y resultados, esto se ve reflejado en el buen manejo de la parte financiera de la empresa que nos dio como resultado un buen manejo del dinero a fin de cubrir las obligaciones con el personal y nuestros proveedores.