

Conocoto, 31 de enero del 2008

154672

Señores:
SOCIOS DE PUBLIJIREH S.A.
Presente.-

INFORME DE GERENCIA DEL AÑO 2007

La empresa ha estado atravesando un período de iliquidez que ha afectado considerablemente al cumplimiento de sus objetivos empresariales.

En la decisión por mejorar la eficiencia de la empresa se contrató la asesoría administrativa del Ing. Napoleón Defaz, quien ha sido encargado a partir del mes de junio de este año para realizar una planificación estratégica de la empresa, definir la misión, visión y valores de la misma e implementar un sistema de información gerencial que permita la toma de decisiones hacia el levantamiento económico de la empresa.

Para llevar a cabo esta planificación se decidió la contratación del mencionado profesional para que se haga cargo de la administración. Los nuevos lineamientos administrativos entraron en vigencia a partir del 1 de octubre del presente año.

Se realizó la contratación de un Contador titulado para que lleve el control de las operaciones contables, que como es de su conocimiento, la contabilidad no arrojaba los resultados veraces y oportunos.

Además se contrató, dentro de esta filosofía administrativa a un Gerente de Ventas para promover el incremento de ventas, administración de clientes y establecer políticas de ventas al corto, mediano y corto plazos.

También se realizó la contratación de personal para diseño a fin de cumplir con los objetivos productivos y de ventas en el corto plazo.

Para lograr esta planificación estratégica fue compromiso de los socios un aporte de capital de trabajo de USD 100.000,00, para mantener los proyectos a desarrollarse.

Estas decisiones han dado resultados positivos en los tres meses últimos de este año, se renegociaron pasivos con proveedores, se incrementaron las ventas, se logró pagar a los empleados. Sin embargo, la imposibilidad de financiar la inversión de USD 100.000,00 para capital de trabajo, después de una estabilización temporal de las finanzas, afectará notablemente la economía de la empresa.

No se ha podido invertir en productos propios por falta de inversión, sin embargo se realizó la producción de una agenda, que se ira comercializando paulatinamente en los primeros meses de año siguiente.

En el área productiva, se contrató un estudio y adecuación de los condensadores del sistema eléctrico para bajar la penalización por baja potencia, con un ahorro anual de ~~de~~

USD 1200,00. También se invirtió en la compra de una tarjeta para la máquina Komori, con financiamiento, por un monto aproximado a 2800,00, que elevará la productividad con un nivel menor de desperdicio. Se negoció con los propietarios de la guillotina, troqueladora y otros que sean ellos los administradores de sus máquinas y la empresa pague una cantidad menor por arriendo del local y las instalaciones.

Se realizaron compras de 2 computadores para diseño y otro para ventas, se realizó inversión en las instalaciones de oficinas, entre otros gastos.

En resumen, la situación financiera de la empresa es delicada, sin embargo, por sí sola genera un volumen de ventas promedio de USD 22.000,00 mensuales que permitirá la subsistencia empresarial, cubriendo al menos, el endeudamiento inicial para la compra de la máquina Komori y otros pasivos inmediatos.

Es imprescindible el apoyo de los socios para levantar y desarrollar a la empresa, se sugiere un aporte mensual de ventas por socio de USD 5000,00, que permitirá bajar el endeudamiento y generar productos propios.

Atentamente,



Diego Vaca A.
GERENTE GENERAL

