

INFORME DE GERENCIA GENERAL

1.- CUMPLIMIENTO DE OBJETIVOS:

1.1.- Objetivos Comerciales

Objetivos de ventas planteadas para el año 2.007 fueron superados, cabe indicar que SONY nos señalo una meta de venta de: \$ 350.000 en suministro medico.

Entendiéndose que esta meta corre hasta el 30 de marzo del 2.008, por que es su periodo contable, esta meta fue superada, ya que al 31 de diciembre del 2.007 nuestras ventas reflejaron:

	Linea Medica	Impresoras	otros	TOTAL
VENTAS A DIC/07	286.662,67	123273,71	14.587,59	423.523,97

Este excelente desempeño, se debe a nuestras conversaciones y decisiones, que tomamos al armar un gran equipo de trabajo. Cesar Chávez dirigió el Departamento de Ventas y hay que reconocer que al incursionar un producto nuevo en el mercado, capacitar al equipo de ventas, era un gran esfuerzo, reconocemos el trabajo del Gerente de ventas, por los logros alcanzados. El posicionamiento de nuestra empresa en el mundo comercial, actualmente somos ya conocidos en el mercado al que deseábamos ingresar.

1.2.- Objetivos Administrativos

Estos objetivos en realidad se pudieron cumplir por varias razones:

a.- Haber incrementado la línea de crédito de \$ 35.000, a \$ 50,000 con un crédito directo a 60 días, se dieron cuenta de nuestro

crecimiento, y por gestiones realizadas, se pudo obtener este aumento en la línea de crédito

b.- Como se puede notar la aportación de capital con que nosotros iniciamos no fue suficiente para la demanda que la empresa requirió.

c.- Razón por la cual el PRESIDENTE Y EL GERENTE DE VENTAS incrementaron sus aportaciones para futuras capitalizaciones.

d.- Por la confianza que yo tengo en la empresa, tuve que incrementar prestamos personales.

e.- Es conocido por nosotros que toda empresa que inicia sus labores, debe hacer un gran esfuerzo humano y muchas veces económico para poder incursionar en el mercado, y por ello quiero manifestar que los resultados obviamente son positivos, por el nivel de ventas ya señalados anteriormente.

1.3.- PRESUPUESTO DE VENTAS

Para el año 2008, no hemos propuesto alcanzar unas ventas, que lleguen a superar un 50% , para lo cual se a designado un monto para traer equipos demos, los mismos que nos van a permitir incrementar nuestro consumible.

Se esta haciendo un estudio para ver la posibilidad de dejar nuestros equipos en COMODATO, en instituciones del estado, con convenios que nos satisfagan a las dos partes tales.

PRESUPUESTO VENTAS A DIC/08	Linea Medica	Impresoras	otros	TOTAL
	396.000,00	225.000,00	24.000,00	645.000,00

PRESUPUESTO DE COSTOS A DIC/07	Linea Medica	Impresoras	otros	TOTAL
	308.880,00	175.500,00	18.720,00	503.100,00

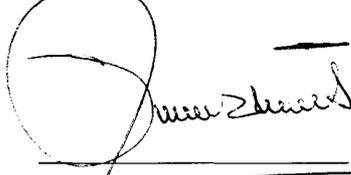
PRESUPUESTO DE GASTOS A DIC/07	ADMINISTRATIVOS	VENTAS	FINANCIEROS	TOTAL
	38.250,00	57.320,00	14.080,00	109.650,00

1.4- Objetivos Financieros

Igual que en el año anterior, pero ahora ya estando posesionados en el mercado, y habiendo marcado una trayectoria, esperamos que el banco con el que actualmente están concentrados todos los ingresos, podamos obtener un crédito a largo plazo.

Con todos estos antecedentes expuestos, y seguro de contar con su comprensión de lo expuesto agradezco su confianza, y que sin la colaboración de todos ustedes esto no habria sido posible

ATENTAMENTE



Dr. Santiago Chávez
GERENTE GENERAL