

COMERCIALIZADORA DE PRODUCTOS ORTIZ HIDALGO CIA LTDA.

INFORME DE GERENCIA

PERIODO 2007

Siendo nuestro primer año de trabajo como persona jurídica, para la elaboración de este informe consideraremos el balance final de lo que fue nuestro negocio como persona natural, y a continuación detallo nuestras metas alcanzadas y las que están pendientes de alcanzar:

En la parte comercial:

Conseguimos la más alta facturación en nuestro negocio comparando los años trabajados como persona natural.

Incrementamos un 18 % la venta con relación al último año de trabajo.

La estrategia para conseguir dicho incremento fue el aumento de la fuerza de ventas al doble de personal, este aumento supuso un 7% de incremento en dicho costo lo cual frente al aumento en las ventas fue beneficioso.

De lo financiero:

Logramos aumentar nuestro capital de Trabajo en un 9%.

Así mismo se consiguió bajar el porcentaje de venta a crédito del 81% al 57%, es decir que en el año 2007 la venta se clasifica así: 58% contado, 42% crédito, teniendo como amenaza 1 cliente que acumula el 16.6% de la cartera total y el cual además no tiene garantía real con nuestra empresa.

Mantenemos una rotación de cartera de 21 días, considerando que existe un cliente con la mayor masa de cartera que cancela en 45 y 60 días, de lo contrario nuestro nivel de recuperación sería mejor.

Con nuestro único proveedor que es Pronaca, mantenemos una rotación de 15 días y no ha existido retraso alguno en el año 2007, esto avala la consecución de un buen capital de trabajo, tomando en cuenta que la mayor parte de los descuentos que nos otorga dicha empresa demora alrededor de un mes de giro en llegarnos, es decir que literalmente nosotros tenemos que tener un capital extra para dichos descuentos.

Mantenemos una deuda alta pero flexible con el mas grande accionista de la empresa, está sería nuestra única amenaza.

No tenemos deudas con instituciones financieras.

156901

De lo Logístico:

Conseguimos la compra de un camión Mitsubishi Canter 5 toneladas,
Compramos también Equipos de Computación
Aún la empresa fleta los servicios de dos camiones, y dos carros livianos.

De la Parte Tributaria Fiscal:

No mantenemos deudas con el fisco, ni tampoco presentamos declaraciones pendientes de pago.

Tampoco presentamos deudas de Beneficios Sociales, ni Liquidaciones por Pagar, ni por ningún otro concepto, salvo las normales que se provisionan mensualmente.

De los Costos y Gastos:

Así mismo en nuestro costo de ventas logramos bajar un punto es decir en comparación al año anterior nuestro costo fue 92% y en el presente es del 91%.

En consecuencia el valor de la utilidad neta subió en un 68% en comparación con el año anterior de negocio.

RESUMEN:

A nombre de mi equipo de trabajo tengo que decir lo siguiente:

Para nosotros el 2007 ha sido un buen año desde todo punto de vista, en lo comercial, financiero, logístico, etc.

En consecuencia si el historial nos acompaña el próximo año debería ser mejor,

Atentamente,



HECTOR FRANCISCO ORTIZ
GERENTE GENERAL
REPRESENTANTE LEGAL
COMERCIALIZADORA DE PRODUCTOS ORTIZ HIDALGO