

Informe de Gerencia

Sandra Vega Cía. Ltda.

Ruc 1792236320001

Periodo 2010

A.-Cumplimiento de objetivos

Luego de hacer un análisis de las ventas del 2010 es claro que nuestro objetivo económico se cumplió al alcanzar unas ventas totales en tan solo 9 meses que si las anualizamos sobrepasan el millón de dólares. Otro de nuestros objetivos fue la apertura de nuevos locales lo cual se plasmó con el local de la Patria.

B.-Cumplimiento de disposiciones de la junta general

Las disposiciones de la junta general de accionistas fueron cumplidas a cabalidad. Se hicieron modificaciones en los procesos contable los cuales funcionan muy bien en la actualidad así como se implemento una reestructuración de pasivos.

C.- Hechos extraordinarios

En este año tuvimos algunos inconvenientes respecto a la seguridad. Se produjeron en total 4 robos en los locales y a pesar de que los valores no fueron altos nos creó incertidumbre respecto a la seguridad del personal y de los clientes; a pesar que ya se han tomado algunas medidas para mejorar esta situación, en este periodo no podemos descuidar el tema .

Respecto al ámbito laboral tenemos algunos cambios en el proceso de elaboración de contratos así como la Salida del personal puesto que todos estos trámites se realizan ahora a través del Ministerio de Relaciones Laborales.

Con el tema de manejo de proveedores se logro centralizar el proceso de pago así como el manejo de políticas de crédito superiores a los 15 días en la mayoría de los casos lo cual nos genera mayor flujo de efectivo.



D.- Situación financiera al cierre comparada con la situación actual

Este año en el primer trimestre podemos ver un claro crecimiento en las ventas que son alrededor del 10% adicional comparado con el periodo anterior, Si proyectamos esta tendencia hacia los próximos meses podemos estar seguros que las ventas van a superar el objetivo anterior

E.- Propuesta de las utilidades obtenidas en el periodo

Tomando en consideración que la compañía solo tiene un año de apertura considero que las utilidades producidas en este periodo deben ser recapitalizadas para incrementar la liquidez de la compañía.

F.- Recomendaciones a la junta respecto a políticas y estrategias para este periodo

Al ser nuestro negocio de volumen con un margen pequeño considero que para este periodo se debe tomar en cuenta la apertura de un local adicional ya que esto nos va ayudar a incrementar las ventas y alejarnos del punto de equilibrio. Es muy importante también no dejar de lado el control de los costos operativos tanto de personal como de material de empaque y suministros así como las horas extras ya que estos son los rubros más altos que tenemos y deben ser objeto de un constante análisis. Para regular esto es necesario la implementación de Planes Operativos y Financieros en los que se detallen estos temas y las demás políticas de manejo para la compañía.

Firma Gerente

