



Manang s.a.
DISTRIBUIDORA

Baja 12

34350

INFORME DE GERENCIA AÑO 2006

1. La empresa MANANG S.A. mantuvo un promedio de ventas durante toda su existencia de \$300,000.00 teniendo un crédito bancario de \$200,000.00 es decir dos líneas de \$100,000.00 cada una que representaba el 67% de respaldo financiero sobre las ventas. En la actualidad, desde Agosto/2006 hasta Marzo/2007 las ventas tienen un promedio de \$600,000.00, con un crédito de \$100,000.00, dos líneas de \$50,000.00 cada una representando el 17% de respaldo financiero sobre las ventas. A partir de Marzo tenemos un crédito corto de \$140,000.00 pagable el 50% en 4 meses en Julio \$70,000.00 y en noviembre \$70,000.00 es decir que el respaldo financiero tiene un incremento de 17% a 40% pero a corto plazo ya que en Julio y Noviembre se cancelan.
2. La incidencia de entrar a dos cupos seguidos de Nestlé: uno por \$750,000.00 a 2 meses, y el otro por 1 millón a tres meses, nos provocó el problema de llevar un inventario sobre incrementado de \$480,000.00 el cual lo hemos ajustado en la actualidad a \$280,000.00.
3. Hemos tomado correctivos en el manejo del inventario, en las políticas de pedidos a Proveedores, salimos de un sinnúmero de productos que no tenían mucha rotación y que son implantados por los cupos.
4. Hemos establecido normas para la aprobación de pedidos el cual adjuntamos. Se reglamentó la gestión y procedimiento a los vendedores. Se han realizado reuniones con los vendedores para mentalizar las cobranzas y reducir los días cobros.
5. Nos hemos reunidos los tres Distribuidores de Nestlé, llegando a un acuerdo de no otorgar descuentos especiales lo que representará un promedio del 2% de Utilidad para la distribuidora adicional al normal. Todos y cada uno de estos puntos nos permitirán manejarnos con mayor fluidez.
6. En cuanto al informe económico en el período 2006: de Enero a Julio se obtuvo unas utilidades operacionales de \$25,743.00 representando \$3,677.57 mensuales. Desde Agosto a Diciembre \$64,231.00 representando \$12,846.20 mensuales, es obvio deducir que el crecimiento desde nuestra gestión es del 350% es decir, 3.5 veces en comparación a la anterior.

En conclusión el crecimiento duplicado de las ventas nos ha permitido triplicar las utilidades, con la repercusión de necesitar un mayor capital de trabajo por el crecimiento de las variables indicadas.

Esperamos poder seguir contando con su valioso apoyo para lograr objetivos y metas trazadas en el período 2007.

Atentamente,

GERENTE ADMINISTRATIVO

[Firma manuscrita]

Sr. *[Firma manuscrita]*
GERENTE ADMINISTRATIVO

