

INFORME ANUAL DE GERENCIA DE LA COMPAÑÍA DE FABRICACION DE CALZADO LUIGI VALDINI SANT LUIGI CIA LTDA. PERIODO 1 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE 2007

SEÑORES

SOCIOS DE LA COMPAÑÍA DE FABRICACIÓN DE CALZADO

LUIGI VALDINI SANT LUIGI CIA. LTDA.

Ciudad.-

En mi calidad de Gerente General de la empresa, por medio de la presente y en cumplimiento de lo que dispone la Ley de Compañías, doy a conocer lo siguiente:

Nuestro producto ha podido mantenerse satisfactoriamente en el mercado local a pesar de la gran competencia extranjera que vivimos a nivel de país, el prestigio ganado de la marca, la colaboración y desempeño de todo el personal que conforma la empresa han sido factores fundamentales que han favorecido al crecimiento de la compañía.

SITUACIÓN FINANCIERA DE LA EMPRESA AL CIERRE DEL EJERCICIO ECONOMICO Y RESULTADOS ANUALES.

El inventario de materia prima se ha incrementado considerablemente por las compras realizadas en los últimos meses del año, ya que debido a la considerable demora en el transporte de los materiales importados, nos vemos obligados a proveernos para poder cumplir con los pedidos que realizan nuestro clientes.

A pesar de que se ha realizado una depuración en nuestra base de datos de clientes, la cobranza a resultado una tarea complicada, pues el tiempo de pago no es respetado, además hemos tenido que recurrir a presiones judiciales para poder recuperar algo de la cartera que se encuentra vencida, pero si consideramos el monto que manejamos en cartera se podría decir que actualmente se encuentra completamente depurada y que las cuentas que se reflejan podrán ser recuperadas en el corto tiempo.

RECOMENDACIONES A LA JUNTA GENERAL DE SOCIOS RESPECTO A POLÍTICAS Y ESTRATEGIAS PARA EL SIGUIENTE EJERCICIO ECONOMICO

- Como recomendación principal se puede mencionar que debemos cumplir con todos los requerimientos solicitados por los clientes, tanto en calidad, precio y durabilidad, ya que en el mundo globalizado en el que nos desenvolvemos existe una gama de alternativas de las cuales nuestros potenciales clientes pueden elegir, además estamos en una era en la que prima el servicio y eso nos obliga a mantenernos en constante cambio.
- Posicionar nuestra marca realizando un plan de marketing que nos permita mantenernos en la mente de los consumidores y de esta manera incrementar nuestras ventas.
- Realizar una base de datos de instituciones y personas naturales para poder seleccionar a nuestros futuros clientes conociendo previamente su situación

económica, así como el prestigio de su almacén y el tiempo de funcionamiento de esta manera se disminuirá el riesgo de cartera de difícil cobro.



SRA TERESA SANTANA
GERENTE COMPAÑÍA LUIGI VALDINI



30 ABR 2008