

INFORME DE GERENCIA AÑO 2007

Señores socios me dirijo a ustedes para comunicarles la situación de la compañía en el año de actividades del 2007.

1.- El año 2007, Un año con cambios políticos y económicos, las expectativas de las elecciones y posesión del nuevo presidente de la República, generaron ligeros estancamientos, en la económica, como resultado la inestabilidad al sector comercial, la Compañía sufrió graves refecciones económicas,

2.- La Sucursal abierta por la Empresa funciono pero, la Matriz bajo su ritmo de ventas casi en un 80%, lo que no se previó en un corto ni largo plazo, por cuantos la sucursal ha generado recursos para sus subsidios.

3.- Los costos fijos y variables resultaron más altos que los ingresos obtenidos de la actividad importación y ventas de la compañía.-

4.- La subida gradual y permanente del petróleo, afecto a los productos que se importaban de los derribados del mismo, los mismos que se importaban de la Argentina y de Corea, como son pastas de polipropileno y mica pouch, y film, por cuanto no pudimos importar durante los 9 meses últimos del año 2007, ya que los precios no se estabilizaban y la competencia mantenía precios de venta sin presentar ninguna subida, lo que por cálculos no nos era productivo.

5.- La crisis de de la INDUSTRIA METALMECANICA COMERCIO Y EXPORTACION KRAUSE, también afecto a nuestro patrimonio, puesto que durante este años nunca nos reembolsaron ni nos enviaron nada de mercadería, por cuanto esos USD 14.000,00, depositados para Krause se ha convertidos en un capital muerto y talvez casi irrecuperable.

6.- Esto ha generado un estancamiento casi crítico en la Compañía,

ECOMENDACIONES:

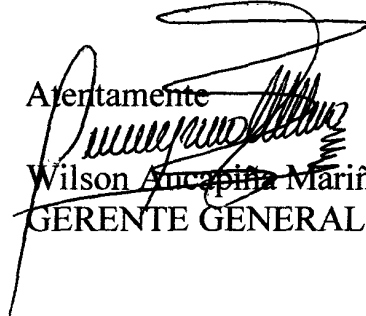
1.- Se recomienda cerrar el local donde funciona actualmente la matriz, es decir quedarnos solamente con un local, en este caso sería el local de la Av. Colon y 9 de octubre, al mismo que nos generaría un ahorro por pago de servicios y condominio, la optimización de recursos Humaos.

2.- Buscar nuevos productos en los cuales su inversión no sea alta y genere un margen de utilidad, como por ej. Las Multifuncion Canon.

3.- Retomar como principal producto de ventas a las Fotocopiadoras Ricoh Usadas, y fortalecer el Departamento de Servicio Técnico. El cual en años anteriores fortaleció y permitió crecer a la Empresa.

4.- Las recaudaciones no han sido 100% efectivas, por razones como cliente final esta afectado por la crisis del país, preparar una persona exclusivamente para esta actividad, y reducir en lo mínimo los créditos.

Afentamente


Wilson Aucapita Mariño
GERENTE GENERAL

