

92632

DILIHOGAR

INFORME 2006

DISTRIBUIDORA DE PRODUCTOS PARA EL HOGAR

•La empresa Dilihogar en el Año 2006 se desarrolló dentro de parámetros de normalidad.

•Hemos visto que ha existido un incremento en ventas en relación al año 2005 por lo que podemos ver que estamos llegando a clientes nuevos

ANALISIS DE VENTAS

•Como podemos darnos cuenta existe un crecimiento generoso del 29,3% en ventas con relación al año anterior

•No hemos llegado al presupuesto trazado de \$773,720, con un incremento de 47,6%

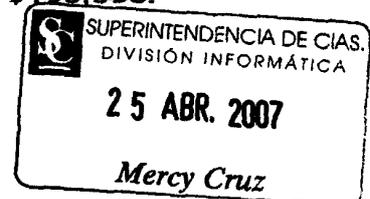
•Tenemos un déficit del 14,1%

•Aspiramos crecer en este año

GASTOS

•Los gastos realizados en el año 2006 ascienden a \$120,241 dólares, comparados con el año 2005 de \$92,160 se da un incremento de \$28,081 que corresponde al 30,47.

•En relación al presupuesto de \$98,060 hay un incremento de \$22,181 que representa el 22,6%, este desfase se da debido a que en el mes de abril y diciembre se tuvo que adecuar y arreglar la bodega arrendado a los ferrocarriles del Estado, generando un gasto superior a los \$13,000, además se contrato una asesoria contable a aplicarse en el sistema por \$6,000 y se incremento la variable por comisiones debido al incremento de ventas de \$153,535.



VENTAS MENSUALES

ADQUISICIONES

- Las compras realizadas en este período 2006 ascienden a 659.241,05
- Hemos realizado compras localmente y también en el exterior, las mismas que las desglosamos de la siguiente manera:

PRINCIPALES PROVEEDORES

•NACIONALES

•Dilpa	71.364,76
•Alphatrading	10.072,75
•Zhong Xing	9.543,04
•Multiventas	8.249,94
•Imporping	1.982,43
•Metsdux	1.460,48

•INTERNACIONALES

•Cristar	361.752,27
•Novedades P.	39.189,72
•Phui	17.606,10
•Vical	10.673,65
•TOTAL	\$429,221,74

PROVEEDORES

- Como podemos ver el proveedor que ocupa el primer lugar es Cristar con un 84% del total de los proveedores internacionales.
- Cristar en el total de las compras tanto nacionales como internacionales ocupa el 54,9%, por tanto es el proveedor más significativo de la empresa.



CLIENTES

- Los clientes mas significativos de la empresa son:

• Comercial Mery	160.033,45
• Dilipa	142.317,33
• A. Jiménez Norte	38.218,92
• Imporplas R.	25.944,97
• Plastihogar Riob.	16.232,68
• Displastic	15.154,94

OBJETIVO 2007

- Nuestro objetivo trazado para el año 2007 es alcanzar en ventas \$813.760 con un incremento del 20.05 % en promedio
- 2005 524.290
- 2006 677.825
- 2007 813.760

Este crecimiento esta calculado bajo los siguientes parámetros:

- Subida de precios del 6 %
- Incremento de nuevas líneas 3%
- Apertura de nuevos nichos 6%
- Eficiencia administrativa 5%

CONCLUSION

- El trabajo en equipo nos permitirá alcanzar el objetivo propuesto, incrementaremos un vendedor y alianzas estratégicas con los clientes potenciales y distribuidores
- Llegaremos a otras provincias con nuestros productos.



Sandra Toapanta

Gerente General