92929

INFORME DE GERENCIA

1. Desarrollo de COMERCIALIZADORA AVILA ROJAS

A. Cumplimiento de Presupuesto- Ingresos y Gastos

Comercializadora Avila Rojas, siempre se estuvo al tanto del cumplimiento de su objeto social, en procura de las consecución de nuevos clientes y del crecimiento general de la empresa. En cuanto a sus ingresos gran porcentaje hacen parte de los operacionales dado que la empresa por su corta vida aun no esta en capacidad de hacer inversiones externas, los ingresos totales de la compañía suman USD$1.008.704,15 que supera en un 10% el presupuesto establecido para el año 2008

En cuando a los gastos operacionales la cifra mas relevante es devoluciones en ventas y credito tributario no utilizado con un 31,27% del total de los gastos operacionales.

B. Algunas Cifras del Balance:

La situación económica de la compañía constituye un aliciente para la empresa tomando en cuenta la situación económica que atraviesa el país, aunque se obtuvo una utilidad menor a la presupuestada para el año 2008 las expectativas de crecimiento de la compañía nos permitirán aumentar esta cifra considerablemente.

Activos:

El porcentaje mayor de activos esta ubicado en los Activos Corrientes con un 97,55%, lo cual indica un grado de liquidez para la empresa necesario para las inversiones que deben hacerse en el año 2009. El restante de los activos esta en fijos con un 2,41% y activos diferidos con un 0,035%.

Pasivos:

Los pasivos totales están representados en un 100% por corrientes, siendo la cifra más relevante obligaciones a terceros con un 50,30%. Analizando el pasivo corriente con el activo corriente, encontramos que por cada dólar de pasivo corriente hay USD$1.12 de activo corriente, lo que significa que en el corto plazo la empresa esta en capacidad de asumir su pasivo corriente en un 100%.

C. Gestión Administrativa:

Continuamos avanzando en los proyectos de búsqueda de nuevos mercados, tal como se previó en la planeación estratégica, haciendo de esta forma más eficiente la prestación del servicio y permitiendo el crecimiento sin contratación de personal adicional.

2. Perspectivas para el año 2009

Ante el panorama del país y el contexto florícola COMERCIALIZADORA AVILA ROJAS tiene planteado para el año 2009 los siguientes objetivos:

1. Seguir en la búsqueda de nuevos clientes para el crecimiento de la empresa y lograr la comercialización de nuevos productos en el mercado de las flores.

2. Mejorar el uso de los recursos y de la estructura de gastos.

3. Reforzar el área de servicio al cliente, con la obtención de nuevos recursos que permitan agilizar las entregas.

3. CONCLUSIONES

El panorama que se muestra en nuestro futuro es muy fuerte, es por eso que solo con la ayuda del personal humano, teniendo la seguridad de que los proyectos venideros darán los frutos esperados y que las reformas aplicadas por el Gobiernos sean las más adecuadas, permitirán que la institución tenga un posicionamiento significativo en el mercado.

4. RECOMENDACIONES

Por lo expuesto anteriormente en la presentación del informe me permito recomendar a la Junta General de Accionistas la autorización correspondiente para no distribuir las utilidades de ejercicio económico de 2008 ya que los planes para 2009 se señalan con una importante inversión lo que permitirá mantener la imagen de la compañía

Atentamente,
COMERCIALIZADORA AVILA ROJAS DEL ECUADOR S.A.

PAULA ANDREA BERMUDEZ
Gerente General