

PROMETIN CIA. LTDA.

INFORME DE GERENCIA GENERAL DE PROMETIN CIA. LTDA. A LA JUNTA GENERAL ORDINARIA DE SOCIOS EJERCICIO 2.007

En el ejercicio del año 2.007 hemos tenido un incremento considerable en las ventas de la Compañía. Así, con relación al año 2.006 hemos crecido en ventas en un 22%. Este crecimiento se ha dado en todas las líneas: sanitarios, cerámica y grifería.

Pero, lo más importante de este incremento es que junto a él, se ha dado un aumentado considerable de los índices de rentabilidad de aquellas líneas, lo cual se ve reflejado en la utilidad que ha aumentado de \$ 45.636,19, en el año 2.006, a \$ 123.622,37, en el 2.007; es decir, el 170% más. Con ello se ha logrado que la rentabilidad de la Compañía Prometín con respecto a las ventas y al movimiento general de la misma aumente en el 120%, de 2,48%, en el 2.006, a un 5,48%, en el 2.007.

Algunos son los factores que han influido en ello y es importante anotar algunos de ellos:

- Si bien es cierto que el gasto de la Compañía ha subido (19%), lo cual es lógico porque al crecer las ventas también lo hacen otros parámetros como el transporte de mercaderías, las comisiones, etc, también lo es que ese gasto está muy controlado.
- El monitoreo constante de las rentabilidades de cada línea, nos permite evaluar los rendimientos de cada una, con lo cual logramos sacar el máximo provecho a cada una de las ventas. Esto, por supuesto, está íntimamente relacionado, con todas aquellas políticas de ventas en las que hemos incursionado a lo largo del 2.007, como pueden ser promociones y descuentos. Los parámetros son muy claros y en todo momento sabemos que es lo que se puede hacer y que no.
- Lo anterior está muy ligado con lo siguiente que es la valoración "a priori" de cada una de las ventas. Todas ellas tienen que tener un mínimo de rentabilidad, por debajo de los cuales, solamente es autorizada si hubiera algún otro factor determinante que la compense. No es fácil esta racionalización de la venta, pero creo firmemente que es necesaria para el mejoramiento de la rentabilidad de la Compañía.
- El factor más determinante en la subida de los resultados positivos, es sin duda alguna, la mejora en la rentabilidad de los productos Edesa. La presión que se ha ejercido sobre ella ha sido muy grande hasta el punto de informar que si sus líneas no nos otorgan una rentabilidad adecuada más valdría la pena incursionar en otras que nos den mayores beneficios. Ello, por supuesto, no ha dejado de hacerse, pero es necesario decir que Prometín mueve mucho volumen de productos Edesa por lo cual era imprescindible llegar a un buen acuerdo con ellos, que al fin se ha logrado, y que se traduce en una política de "rebates", trimestrales y anuales; además, de un incondicional apoyo a los proyectos de Prometín por parte de la Gerencia General de Edesa y por ende de todos los de esa Compañía.

Lo importante de todo lo anterior, desde el punto de vista de esta Gerencia, no es tanto lo que ya se ha logrado, como que consigamos darle continuidad en el tiempo y que, además de tener continuidad, también los resultados vayan mejorando progresivamente, para ello es para lo que trabajamos.



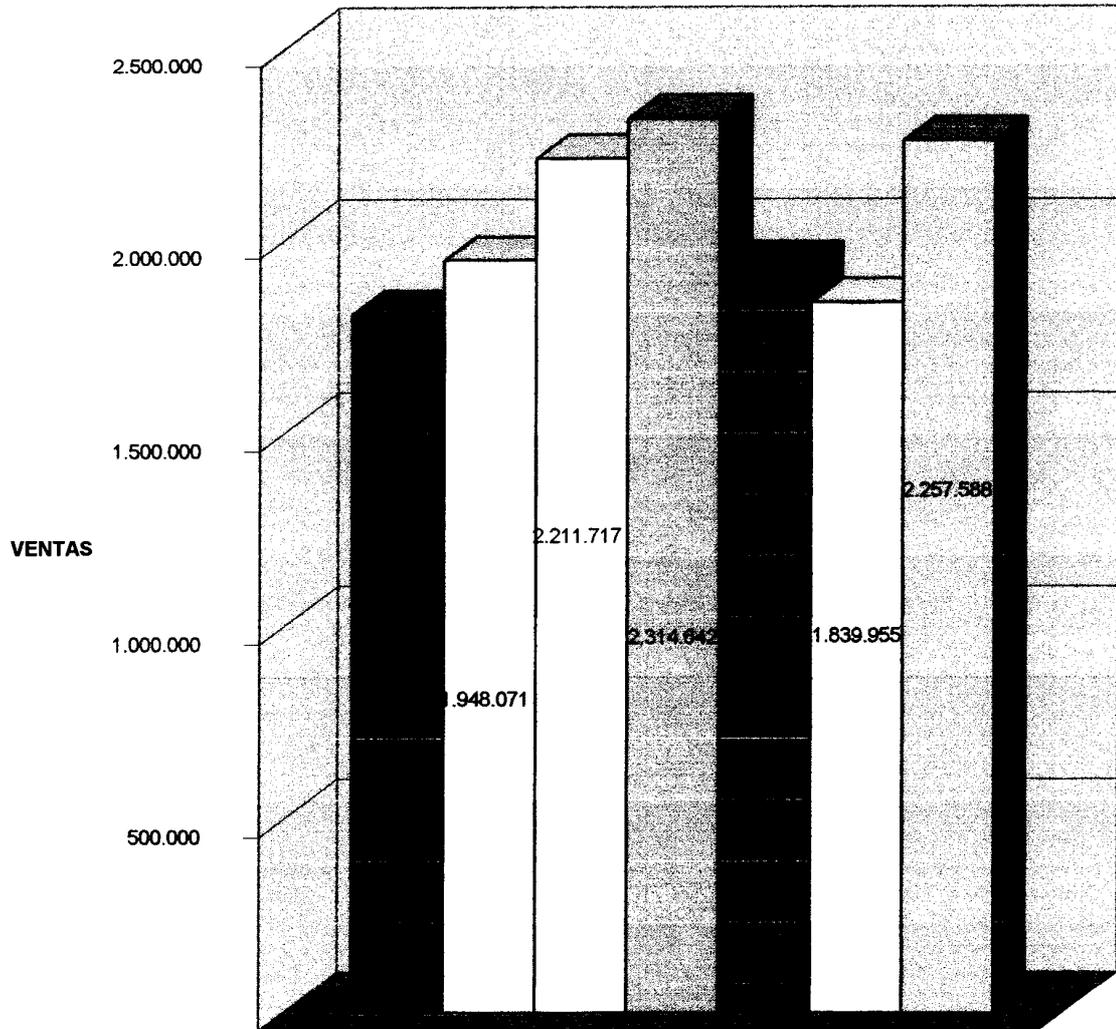

PROMETIN CIA.LTDA.

COMPARATIVO DE RESULTADOS DEL AÑO 2001 AL AÑO 2007

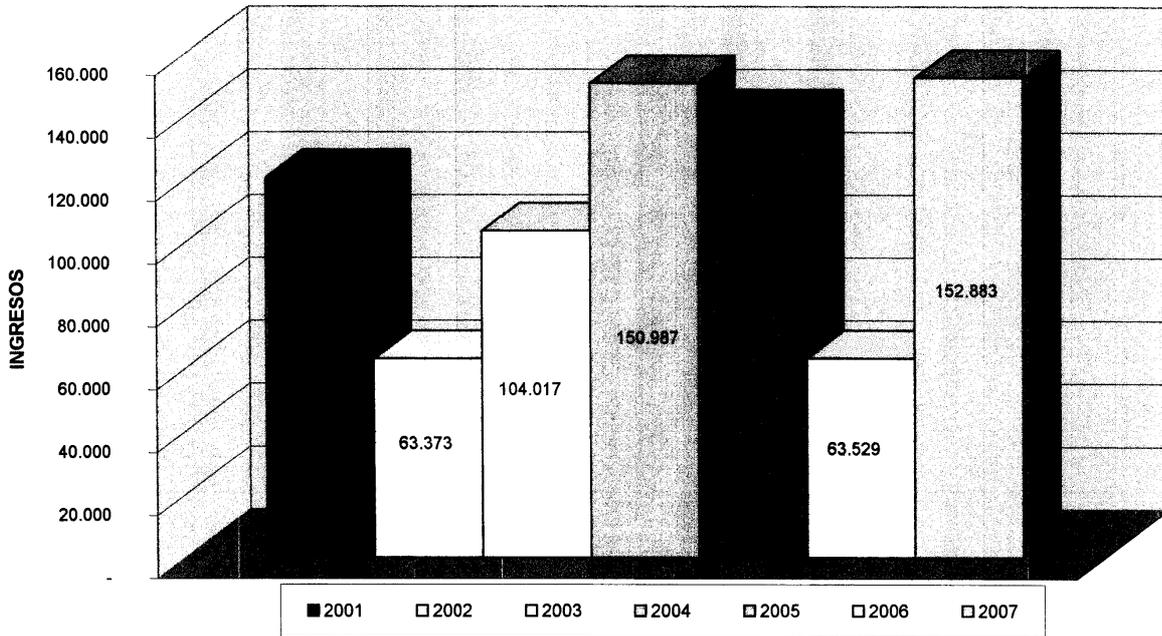
DETALLE	VENTAS	INGRESOS OPERACIONALES		GASTOS	%	UTILIDAD
			COSTOS			
BALANCE 01	1.809.253,14	120.947,07	- 1.507.343,24	303.512,88	6,60	119.344,09
BALANCE 02	1.948.071,48	63.372,58	- 1.577.215,50	370.925,41	3,25	63.303,15
BALANCE 03	2.211.717,08	104.017,08	- 1.819.266,75	421.647,87	3,38	74.819,54
BALANCE 04	2.314.642,20	150.987,48	- 1.990.764,70	439.810,03	1,51	35.054,95
BALANCE 05	1.935.574,11	140.052,00	- 1.672.094,79	343.462,93	3,10	60.068,39
BALANCE 06	1.839.954,54	63.528,67	- 1.547.094,69	310.752,33	2,48	45.636,19
BALANCE 07	2.257.588,21	152.883,15	- 1.916.697,55	370.151,43	5,48	123.622,37



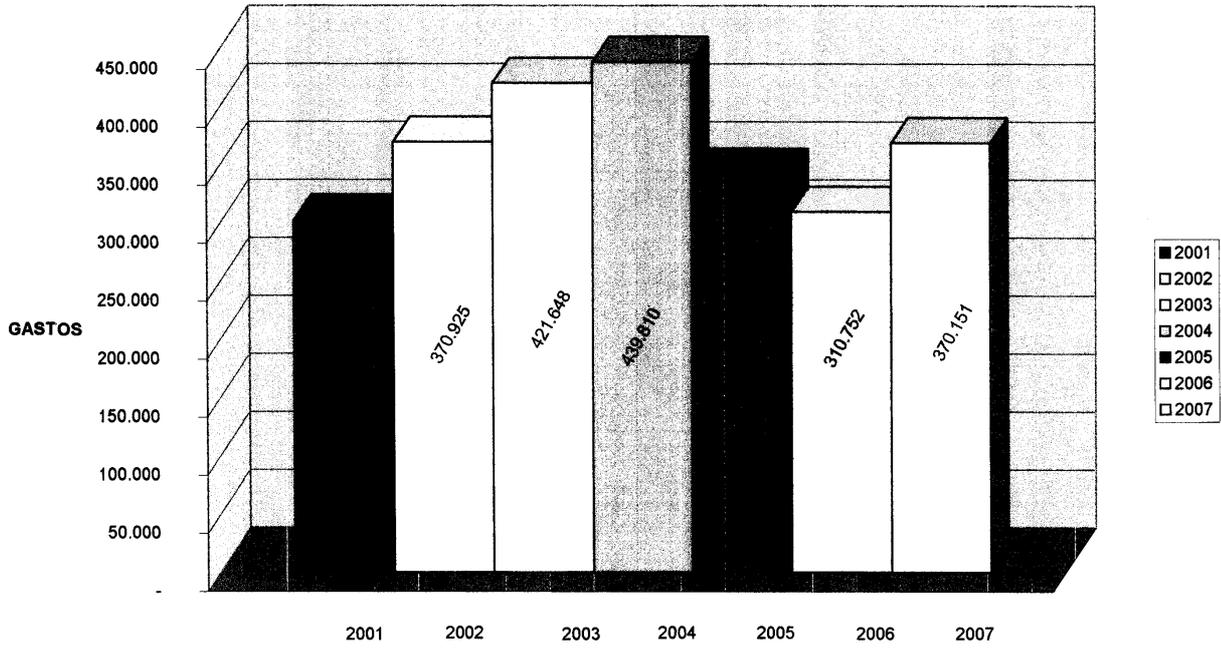
COMPARATIVO DE VENTAS POR AÑO



COMPARATIVO DE INGRESOS POR AÑOS



COMPARATIVO DE GASTOS POR AÑOS



COMPARATIVO UTILIDAD POR AÑOS

