

JS9352

INFORME DE GERENCIA AMCORP ACTIVIDAD 2008

Las ventas del año 2008 estuvieron muy por debajo de lo presupuestado, ya que la aceptación del producto no fue la que se esperaba debido a que el mercado es virgen en este tipo de categoría la misma que con mayor promoción y educando al consumidor puede llegar a tener un potencial muy interesante.

Los ingresos fueron por 41.975,58 USD y el costo de ventas fue de 32.698,51 USD. El costo de ventas fue alto ya que tuvimos un gasto alto en muestras del producto para promoción y degustación por 3.217 usd, por lo tanto el margen real de utilidad bruta es del 30%

Los gastos suman 12.280,80 USD y de esto mas del 50% fue invertido en actividades de mercadeo y promoción, es por esta razón que obtuvimos perdida en este año.

Tenemos suficiente inventario para la venta del año 2009 ya que la primera importación se la realizo estimando un presupuesto mayor en ventas.

Se realizara la gestión necesaria para que las próximas importaciones comprar lo necesario para un máximo de inventario de 3 meses.

Se destinará un 5% de las ventas para inversión en mercadeo.

Atentamente,


Moris Gutt Zapater
Representante Legal
AMCORP