

INFORME DE GERENCIA

Señores Socios de "Homero Ortega e Hijos CIA. Ltda."

Por la presente y una vez concluido el ejercicio económico del 1 de Enero al 31 de Diciembre del año 2009, tengo a bien presentar a Uds. El resultado de mi gestión como gerente general de la compañía.

Iniciaré indicando que año tras año, nuestras ventas van hacia arriba, en el 2009, alcanzan la suma de \$ 1'268.141,44 superando al 2008 que fueron de \$ 1145.564,27. En el 11,21%, lo que corresponde a aumento de exportaciones y también de ventas locales.

Es importante destacar que durante el año 2009, los incrementos de ventas dado, corresponde a nuevos clientes de varios países, quienes luego de analizar las muestras enviadas, han decidido hacer negocios con nuestra empresa, por la seriedad demostrada y por la calidad de nuestros productos.

Debo indicar que en el presente año, se ha realizado una reforma casi total al diseño de la pagina web de la empresa, con el fin de ofrecer al mundo una página que recoja lo mejor de la moda actual en sombreros y carteras de paja toquilla y que además sea de fácil uso para quien desee realizar contactos con nosotros. Esto sin duda alguna ha dado buenos resultados en el presente ejercicio y esperamos mejores aun en el corto y mediano plazo

Los Costos y Gastos incurridos en el presente ejercicio, son de \$ 1'233.353,97 la suma y la utilidad resultante es de \$ 34.787,47. Esta utilidad a pesar del incremento de las Ventas, refleja una disminución respecto a la utilidad del 2008. la misma que luego de aprovisionar 15 % trabajadores, 25 % de Impuesto a la Renta y la correspondiente provisión de Reserva Legal, queda una Utilidad a Repartirse de 21.718,30, si esa es la voluntad de los socios y socias.

Considero importante informarles que durante los últimos tres años, nuestras ventas han ido en permanente incremento, contrario a lo que la crisis económica mundial ocasiono en muchos de los negocios de exportación en nuestro país, como es el sector floricultor, que vio disminuidas sus ventas de manera drástica.

Entre las estrategias tomadas por la compañía para no verse afectada por la crisis mundial, se ha dado prioridad al trato mas personalizado con los diferentes clientes permanentes de la empresa, evitar incrementos de precios, salvo que fueran estrictamente necesarios, y por supuesto atenderlos con prontitud, buen producto y buen servicio, incluyendo el seguimiento de la mercadería de cada cliente, hasta que esta llegue a manos del importador.

Si bien las exportaciones han crecido, también lo mismo ha ocurrido con las ventas locales, de manera que para este año, se tiene que de las ventas totales, el 48,41 %

corresponde a exportaciones y el 51,59 % a Ventas nacionales, por lo que se ha realizado gestiones varias tendientes a fortalecer cada vez mas a este segmento del mercado, formado básicamente por turistas extranjeros que visitan el país y llegan hasta nuestra ciudad. Cabe resaltar la atracción que resulta el museo de la empresa, inaugurado en el año 2008, que constituye un verdadero atractivo para nacionales y extranjeros

Finalmente, quiero agradecer a todos y cada uno de Uds. Distinguidos socios y socias de Homero Ortega, por la confianza y apoyo brindados a mi persona y a mi gestión, lo que me ha permitido que muchas ideas se plasmen en realidad, indudablemente tienen su costo, pero tengo la seguridad de que todo lo que se invierte se recupera mas pronto que tarde.

Espero seguir contando con su valioso apoyo, para así juntos ver crecer a nuestra querida empresa.

Atentamente

A handwritten signature in black ink, appearing to read 'Eduardo Ugalde N.', with a large, stylized flourish extending to the left.

Eduardo Ugalde N
GERENTE GENERAL