

30394



INFORME ANUAL DE LA GERENCIA PARA LA JUNTA GENERAL DE SOCIOS
AÑO 2007

Señores Socios:

En cumplimiento de las disposiciones legales y estatutarias que rigen el desenvolvimiento de la empresa me permito presentar a vuestra consideración, el siguiente resumen de actividades sobre los más importantes aspectos administrativos, financieros y resultados operados en el periodo 2007.

ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS

Resaltare los rubros mas significativos que encontramos en el Estado de Perdidas y Ganancias, las ventas en el periodo del 01 de Enero al 31 de Diciembre del año 2007 registran un total de \$ 2,433.533, produciéndose un decremento del 15.67% en relación al año 2006, las razones fundamentales para este decremento considero que pueden ser las siguientes:

- 1.- Se produjo la salida de línea de distribuidores de la compañía, ya que algunos proveedores decidieron tener agentes propios para que sean atendidos los clientes en el mercado, así mismo, muy a pesar nuestro no se llevo a compensar los volúmenes a través de la toma total de la distribución en todos los ítems de un proveedor.
- 2.- Las ventas para bombón rojo tuvieron un decremento del 68.51%, razones conocidas por ustedes, por la aparición de la competencia.

Dando una mirada a los gastos generales debemos indicar que los gastos totales en planta se redujeron en el 23.65%, este decrecimiento esta determinado porque tuvimos que reorganizar la producción en una baja de mas del 60%, implicando ello la toma de dificiles decisiones, como fue la separación en un 50% de personal de planta ya que las ventas no respondieron a las expectativas de producción; pero sin embargo debemos manifestar el lado positivo de esta decisión que fue mejorar los tiempos y movimientos en rendimientos en el personal y la optimización de los recursos y maquinaria; en cuanto se refiere a los gastos de la distribuidora como tal en el total se incremento el 2.32% siendo los mas

significativos, los gastos de ventas en el 5.84% y los gastos financieros en el 132.16%, así mismo debemos manifestar que en cuanto a gastos administrativos bajaron el 6.12%.

Los gastos en ventas tuvieron el incremento indicado, especialmente porque se inicio el proyecto Tri Star que se creo en el mes de Mayo con el objeto de realizar full cobertura, así mismo los gastos financieros subieron debido a que tuvimos que realizar prestamos y venta de cartera al sistema financiero para poder cubrir los compromisos, sobre todo con los proveedores, sumado a que en el sistema financiero en este año cambiaron constantemente las reglas a través de la ley del sistema financiero, y por la misma inestabilidad del gobierno; a sido, Señores Socios desde el punto de vista financiero de la compañía uno de los años muy difíciles, especialmente por las tasas de interés y servicios bancarios que se dieron por la pugna entre el gobierno nacional y la banca.

RESULTADOS

Consideramos como el año sumamente difícil desde los inicios de la compañía, a pesar de los esfuerzos de todos los actores de la compañía en el año 2007, no pudimos dar resultados satisfactorios de rentabilidad por lo antes expuesto, teniendo una pérdida de \$42,516.93, debemos señalar que considero 2 razones fundamentales para este negativo resultado:

1. Insistimos en que los volúmenes de ventas no fueron los mejores por las razones ya expuestas, por lo cual hemos tomado medidas; como crear un departamento de ventas y marketing. Martínez & Hijos en su óptica de crecimiento se planeo la necesidad de replantear su esquema comercial y marketing para poder ser mas competitivos. Buscamos una empresa consultora para que nos apoye a definir el mejor camino para hacerlo, decidiendo contratar a una Consultora, para iniciar este proceso dentro de la temática y objetivos de la intervención en el área comercial, esperamos que estos cambios en el departamento de ventas nos den los resultados deseados en el mercado, además debemos indicar que estamos en búsqueda permanente de nuevos proveedores que nos den un volumen importante en ventas. No menos cierto que también insidido en la no rentabilidad el margen de contribución de nuestro principal proveedor que redujo dicho margen entre el 3 y 4%.
2. Los gastos financieros fueron altos en dicho periodo, lo que implico negociar en el sistema financiero prestamos y venta de cartera para poder cumplir con compromisos adquiridos con los proveedores, así mismo debemos manifestar que en el mercado tuvimos que movernos con créditos que se establecieron de 30,45 y

- 60 días crédito mientras que nuestros proveedores apalancaron sus créditos en 30 días.

COMPUTACION

Debemos manifestar que fue una de las principales preocupaciones en el año 2007, la adquisición de nuevas computadoras, así como, se trabajo en el programa para integrar al sistema el modulo de contabilidad y nominas, esperando que para el año 2008 este funcionando en red con todos los departamentos.

Las licencias que tenemos en el sistema de computación son:

- Corel Paradox 8.0
- Microsoft Windows NT Server 4.0
- Windows 98

Finalmente quiero dejar constancia de mis agradecimientos a todos y cada uno de los actores de la compañía, tanto empleados, trabajadores y socios por su apoyo y comprensión irrestricta a un año demasiado difícil y porque no decirlo frustrante para la compañía, así mismo considero personalmente que nuestra empresa como muchas están pasando por una transición lógica-histórica tanto societaria como comercial, agurando que esta transición normal termine y tomemos nuevamente los rumbos del éxito y bienestar de todos que la compañía nos a acostumbrado a dar.



Carlos E. Martínez
GERENTE GENERAL

Cuenca, 07 Marzo 2008