

ABRIL, 2009

Señores accionistas:

Dando cumplimiento a lo previsto en los Estatutos Sociales, y de acuerdo a las normas dictadas para el efecto por la Superintendencia de Compañías, presento el informe de la Gerencia General de las actividades desarrolladas en el ejercicio económico terminado el 31 de diciembre del 2008.

## SITUACIÓN COMERCIAL Y DE MERCADO.-

Siendo el 2008 nuestro SEXTO ejercicio contable completo luego de nuestro debut en el mercado en 2002 podemos notar claramente que seguimos incrementando las ventas y participación.

En el 2008 las ventas fueron de US\$886.879,68 lo que refleja un incremento importante respecto a los anteriores ejercicios.

Digno de destacarse en el 2008 es la apertura de nuestra nueva división de tapicería, desde donde se atenderá a una nueva base de clientes, lo cual diversificara mas nuestra cartera de negocios y nos permite ampliar el panorama comercial para el futuro.

### -Ventas Generales.

De acuerdo a los datos estadísticos las ventas generales del año 2008 por líneas de comercialización son las siguientes:

- Líneas tradicionales \$ 860.459,55
- Línea tapicería \$ 26.420,13

Basándonos en el periodo de ventas del año 2007 donde tuvimos un repunte muy importante en las ventas respecto al año anterior y al comparar ahora esos resultados con este ultimo año, vemos que se incrementaron las ventas e nuestras líneas principales como se habia planificado. Tuvimos un decrecimiento en las líneas de Marroquinería y no se pudo incrementar las ventas en Inyección, este año se tubo un arranque moderado comparado con los dos últimos años, pero en el segundo semestre mejoro el ritmo de las ventas, lamentable nos perjudico mucho en el segundo semestre problemas en dos importaciones de temporada de navidad, que por diversos tramites burocraticos en la CAE demoraron su salida y ocasionaron que nos atrasemos en las fechas de entrega de pedidos a nuestros clientes.

Lamentablemente no se puede realizar un comparativo exacto de nuestra participación en el mercado Nacional, porque no se tienen los datos reales de las importaciones de nuestra competencia, pero terminando el sexto año de gestión puedo asegurar que en lo que corresponde a sintéticos en PU somos líderes absolutos en el mercado.

El sistema comercial donde nos desarrollamos, además de tener su alto riesgo es muy cambiante por el mismo hecho de la influencia en moda agresiva de los productos importados y de nuestros vecinos Colombianos, nos ha afectado mucho especialmente el cambio de tendencias bruscas en este año, al no tener un producto ganador que sea nuestra base para tener un piso de ventas sólido, tuvimos que echar mano a la gran variedad de alternativas de moda que se pudo importar inflando con riesgo nuestra bodega de Stock y compitiendo con otros que tienen la ventaja de poseer el mismo material con Stock mínimos y de contrabando.

Deberíamos incrementar políticas nuevas de venta para combatir la guerra de precios, considerar nuevas alianzas con clientes que tengan estructuras comerciales propias y definidas, obligarnos a tener un acercamiento directo y permanente a los clientes más representativos de nuestros mejores clientes, fabricantes y distribuidores, para ayudarnos en la percepción de las tendencias de colores y texturas en nuestro medio.

Despegar definitivamente con las otras líneas de comercialización, para consolidar un piso estable de ventas al mes y frenar los altibajos que nos desordenan.

Ratificar la importancia en comprometer a todos los que hacemos METRODISTRIBUCIONES a trabajar en forma conjunta y tesonera con el fin de superar los resultados obtenidos este año.

#### **ASPECTO ADMINISTRATIVO – LABORAL – TRIBUTARIO -FINANCIERO.-**

##### **CUMPLIMIENTO DE LAS DISPOSICIONES DE LA JUNTA GENERAL :**

**ASPECTO LABORAL :** se cumplió con todas las disposiciones y obligaciones laborales vigentes.

**ASPECTO TRIBUTARIO:** en el ejercicio económico del 2008 se cumplió con todas las disposiciones y obligaciones vigentes en la ley de Regimen Tributario Interno.

##### **SITUACIÓN FINANCIERA DE LA COMPAÑÍA:**

Cumplimos el presupuesto operativo aprobado para el ejercicio 2.008

El inventario final para el 2008 fue de \$108.966.42

**El porcentaje de utilidad bruta** en 2008 fue de \$317.976,38 que equivale al 35.85% sobre las ventas.

**Costos.-** Los costos de ventas alcanzaron la suma de USD \$ 568.903.30 y significaron el 64,14 % de las ventas netas.

**Gastos de Administración, financiero y Ventas.-** Totalizaron en el período USD \$288.001,85 y significaron el 32,48% de las ventas netas.

**Utilidad Operativa.-** Alcanzó la suma de US\$29.974,53 y significó el 3.38% de las ventas netas.

**Cuentas por Cobrar .-** La cartera otorgada a nuestros clientes al 31 de diciembre del 2.008 asciende a USD \$118.269.79

### CUENTAS DE PATRIMONIO: (al 31 de dic-2008)

Capital Social	60.000,00
Reserva Legal	8.500,19
Utilidad Disponible años anteriores	44.160.01
Utilidad año 2008	10.231.51

### **RECOMENDACIONES A LA JUNTA GENERAL**

La Gerencia de la compañía propone que la utilidad luego de descontar el 15% de los trabajadores, el pago del impuesto a la renta y la reserva legal, el valor que resulte disponible para los socios se capitalice para fortalecer el Capital de Trabajo de la Empresa.

Por último quiero expresar mi cordial agradecimiento al Sr. Presidente , Funcionarios y empleados por toda la colaboración que he recibido durante este período.

METRODISTRIBUCIONES S.A.

SR. FRANCISCO SÁNCHEZ B.  
GERENTE GENERAL

