

REPRESENTANTES
EXCLUSIVOS
PARA ECUADOR



INFORME DE GERENCIA DE PEMOCOM CIA. LTDA.

A LA JUNTA DE SOCIOS
5 de Abril del 2012

DURALAC
by



LACA CATALIZADA
PARA MADERA



SILICONAS
PEGAMENTOS



CHEMISA
PINTURAS



A Tecnología Las Cores



Lubricantes Especiales



1. Desarrollo de la empresa Pemocom Cia. Ltda.

Durante el año 2011, logramos un crecimiento del 10% en ventas, considerando que las líneas tradicionales como: Duralac las ventas aumentaron 2%, Pegatex creció 32%, Mastder creció 12%, Laminados con un fuerte crecimiento de 193% y la introducción de nuevas líneas ayudaron a incrementar las ventas con relación al año 2010

Considerando que el año 2011 la economía mundial tuvo un receso de mucho impacto que afecto a negocios grandes y pequeños, se logro mantenernos en el mercado con muchas estrategias para poder ser competitivos.

La recuperación de cartera de los productos vendidos fue el 99.5%, factor que permitió que la empresa pueda cumplir con sus obligaciones.

2. Resultados

Los costos de mercadería se incrementaron en un 6%, inferior de las ventas; Los gastos de la empresa se incrementaron en un 4% con relación al 2010, hemos disfrutado de las medidas tomadas del año anterior, con el objetivo de mantener las líneas principales y fortalecer la introducción de las nuevas líneas.

Se mantuvo el crecimiento del año anterior, resultado logrado con el trabajo de introducción de las nuevas líneas, con técnicos capacitando permanentemente a los clientes de la empresa y por las estrategias creadas y aplicadas por gerencia general y de ventas.

La utilidad neta de la empresa se triplicó, es el éxito del trabajo de todos los empleados de la empresa y se demuestra también en las utilidades como reconocimientos a los empleados que también se triplican.

La empresa está en condiciones de pagar en forma puntual los impuestos, utilidades a empleados y proveedores con excepción a los socios hasta tener disponibilidad de dinero.



REPRESENTANTES
EXCLUSIVOS
PARA ECUADOR



Resumen:

Sin embargo de varios factores económico internos y externos, logramos incremento en ventas y utilidad, conforme lo previsto.

Se decidió distribuir la utilidad del ejercicio del año 2011.

Razón por la cual la gerencia va a seguir el trabajo con la introducción de nuevas líneas y productos de alta tecnología a favor de la industria madera en Ecuador.

3. Contabilidad y cumplimientos

Pemocom Cía. Ltda... como Contribuyente Especial tiene todas las condiciones y la voluntad de presentar sus obligaciones en forma puntual para los pagos establecidos, informaciones requeridas y otros requisitos frente al SRI y las demás entidades que por ley estamos obligados.

4. Proyecciones para el año 2012

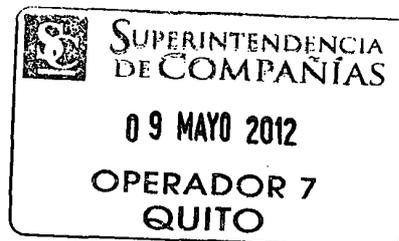
En el primer trimestre hubo un decrecimiento aproximadamente del 9% en relación al año pasado, Como empresa que importa 95 % de su mercancía sufre mucho del 5 % Impuesto de la salida de divisas. No se puede subir los precios frente de la competencia nacional.

Mantenernos como pioneros en tecnologías top para acabados en el campo de la madera que nos han dado buenos resultados hasta la fecha y que esperamos en este año reafirmar con mejores resultados con la llegada de maquinas al país, mediante alianzas estratégicas alcanzadas por la gerencia general.

El crecimiento en ventas para este año se debe realizar en un 10 % para poder recuperar los gastos e impuestos adicionales.

Cordialmente,


ING. HARTMUT HENNIG
Gerente



DUALAC
by



LACA CATALIZADA
PARA MADERA



SILICONAS
PEGAMENTOS



CHEMISA
PINTURAS

TINTAS
FARBEN
EMPRESA SAMATTA
A Tecnología las Cores

OKS
Lubricantes Especiales


ASA
LIJAS

FormPlast
Laminados Decorativos

INDUSTRIAS
CADI S.A.
O-RING'S
y Perfiles

industria
masorder Ltda.
RODILLOS PARA PINTAR