

51441

REPRESENTANTES  
EXCLUSIVOS  
PARA ECUADOR



## INFORME DE GERENCIA DE PEMOCOM CIA. LTDA.

A LA JUNTA DE SOCIOS  
MARZO 31 2007



### 1. Desarrollo de la empresa Pemocom Cia. Ltda.

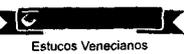
El año 2006 termino con un resultado de ventas del 99% en relación al año anterior. El problema principal de la estancación en ventas es el tipo de cambio entre los pesos colombianos y el dólar que nos obliga permanentemente a bajar el margen de utilidad en la venta de nuestros productos importados desde Colombia.



Los viajes del gerente a Brasil y contacto con China deben de resultar con una primera importación de nuevas líneas para el 2007, estos productos deben ser introducidos por nuestros técnicos y vendedores en demostraciones, talleres frente a los clientes finales.

Logramos el 100% de cobranza de los productos vendidos, resultado de un buen control y de la política de crédito en la empresa.

### 2. Resultados



Los resultados de ventas son similares al 2005, la utilidad bruta bajó en el mismo tiempo al 86% por la necesidad de bajar el margen de utilidad.

La gerencia recomienda aumentar las capacitaciones frente a los clientes con nuestras líneas actuales y productos nuevos y analizar el mercado para importaciones de nuevos productos.



Se pagará de forma puntual, las utilidades para los empleados, los impuestos y posteriormente las utilidades a los socios en forma completa según las disponibilidad de dinero.

Resumen:

La empresa no cumplió el presupuesto en ventas, ni en utilidades en el año 2006. La gerencia debe tomar medidas para el próximo año, para seguir en el ritmo de años anteriores.



REPRESENTANTES  
EXCLUSIVOS  
PARA ECUADOR



### 3. Contabilidad y cumplimientos



Pemocom Cia. 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 2007

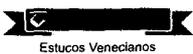


No vamos a poder reemplazar los productos que representan el 90% de nuestras importaciones desde Colombia y ventas a todo el país, por las desventajas mencionadas sobre el tipo de cambio. Necesitamos reforzar las capacitaciones a los clientes finales, buscar nuevas formulaciones de los productos con los proveedores y bajar gastos operativos en la empresa.



La meta de venta mensual fijamos a Usd 150.000 por mes, considerando bajar de nuevo el margen de utilidad en las líneas tradicionales e introduciendo los nuevos productos de las fábricas FARBEN y NEOFORM de Brasil. Buscando e introduciendo una nueva línea de consumo masivo nos puede ayudar en crecer de nuevo las ventas en Ecuador. La junta de socios encarga al gerente presentar propuestas al respecto.

Cordialmente,



  
ING. HARTMUT HENNIG  
Gerente

DURASALOX  
LIJAS

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