

REPRESENTANTES
EXCLUSIVOS
PARA ECUADOR



INFORME DE GERENCIA DE PEMOCOM CIA. LTDA.



A LA JUNTA DE SOCIOS
MARZO 31 2008

1. Desarrollo de la empresa Pemocom Cia. Ltda.

El año 2007 terminó con un resultado de ventas del 89% 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.



Con la importación de los productos de las empresas Farben y Formplast de Brasil ya han resultado las primeras ventas durante el último trimestre, sin poder compensar todavía las importaciones de los productos Colombianos, tenemos todavía que progresar más en las ventas de las líneas Brasileñas.



Las ventas de productos Chinos van a tener buena demanda en este año, pero se logrará un buen resultado con mucho trabajo y dedicación.

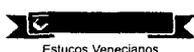
Logramos el 100% de cobranza de los productos vendidos, resultado de la política de crédito y buena organización en la empresa.

2. Resultados

Con la reducción de las ventas y manteniendo los gastos durante el año 2007, la utilidad bruta bajó al 77% comparando con el año 2006, resultado del aumento de precios de los productos que llegan de Colombia

Con el trabajo de dos técnicos en la empresa hemos logrado las capacitaciones frente a los clientes con nuestros productos actuales y especialmente con la línea de lacas poliuretanos, ya que requieren de mucho esfuerzo para la introducción en el mercado Ecuatoriano como aplicaciones, muestrarios etc.

Se pagará de forma puntual, las utilidades para los empleados, los impuestos, y todavía no se tiene un plan para pagar las utilidades a los socios, esto depende según la disponibilidad de dinero.



REPRESENTANTES
EXCLUSIVOS
PARA ECUADOR



Resumen:

La empresa no cumplió las metas en ventas y utilidad durante el año 2007, razón por el cual la gerencia tomo las medidas necesarias como tratar de introducir productos de alta tecnología y seguir en el ritmo de años anteriores.



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.



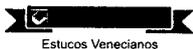
4. Proyecciones para el año 2008

En el primer trimestre hubo un ligero aumento de ventas y utilidad demostrando que para este año podemos lograr las metas fijadas considerando que durante este tiempo las ventas de productos Brasileños y Chinos tuvieron buenos resultados, a pesar de no haber logrado reemplazar los productos Colombianos

DURALAC
by



La meta de venta mensual fijamos a Usd 165.000 por mes, considerando que debemos mantener las capacitaciones durante todo el año especialmente en los nuevos productos de las fábricas FARBEN y FORMPLAST de Brasil ya que esto nos puede ayudar a crecer de nuevo las ventas en Ecuador. La junta de socios encarga al gerente presentar mas propuestas para lograr un crecimiento similar al 2005.



Cordialmente,

ING. HARTMUT HENNIG
Gerente

DURASALOX
LIJAS

