

REPRESENTANTES
EXCLUSIVOS
PARA ECUADOR



INFORME DE GERENCIA DE PEMOCOM CIA. LTDA.

A LA JUNTA DE SOCIOS
MARZO 31 2009

DURALAC

by



LACA CATALIZADA
PARA MADERA

1. Desarrollo de la empresa Pemocom Cia. Ltda.

Durante el año 2008 logramos un crecimiento del 17%, considerando que las diferentes líneas de la empresa mantuvieron un crecimiento entre el 9 al 300% en relación al año 2007.

Con este porcentaje se logro igualar el resultado del año 2006, sobre todo por la participación de las nuevas líneas de los países de Brasil, Perú y China.

El cumplimiento en la cobranza de los productos vendidos fue en un 99.95% comparado al año anterior.

2. Resultados

Los gastos de la empresa han crecido 10% inferior que el crecimiento de ventas y costos, es decir que se logro un crecimiento en ventas del 21%

Logramos este resultado con el trabajo de introducción de las nuevas líneas y con técnicos capacitando permanentemente a los clientes de la empresa.

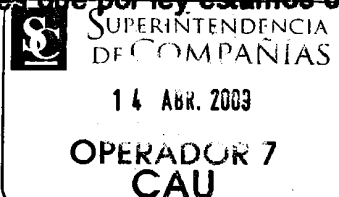
La empresa está en condiciones de pagar en forma puntual los impuestos, utilidades a empleados y proveedores con excepción a los socios hasta tener disponibilidad de dinero.

Resumen:

La empresa cumplió las metas en ventas y utilidad durante el año 2008, razón por el cual la gerencia va a seguir el trabajo con la introducción de nuevas líneas y productos de alta tecnología.

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.



REPRESENTANTES
EXCLUSIVOS
PARA ECUADOR



DURALAC

by



LACA CATALIZADA
PARA MADERA

4. Proyecciones para el año 2009

En el primer trimestre hubo un crecimiento aproximadamente del 17% en relación al año pasado, gracias a la nueva estructura de la empresa con el Jefe de Ventas que con la experiencia y capacidad ha ayudado a este crecimiento trimestral.



SILICONAS
PEGAMENTOS

EL crecimiento en ventas para este año se debe realizar en un 15 a 20% para poder recuperar los gastos adicionales en la gerencia comercial y ventas.



CHEMISA
PINTURAS

Cordialmente,

ING. HARTMUT HENNIG
Gerente



A Tecnología Las Cores



Lubricantes Especiales

