

**INFORME DE GERENCIA A LA JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS
DE APLICACIONES ARTISTICAS S. A.,
CORRESPONDIENTE AL AÑO 2007**

Cumpliendo las disposiciones legales y estatutarias, tengo a bien presentar a ustedes el Informe Anual de Labores.

El accionar de este gobierno, nos ha colocado a muchas pequeñas empresas en posición de decrecer, incrementando el gasto fijo en sueldos con políticas que brindan mayor beneficio para el empleado que para el empleador y encareciendo aún más la canasta básica donde la reacción en cadena provoca un incremento en el costo de vida, siendo cada vez más difícil, adquirir productos en el convivir diario.

Nuestra empresa se ha visto con dificultades de ventas debido a que nuestro principal cliente mayorista por muchos años, Casa Tosi dejó de comprar nuestros productos en el segundo semestre del año manteniendo una cartera vencida la cual no fue cancelada antes de concluir el año 2007. Razón por la que se suspendieron las relaciones comerciales con la empresa provocando una pérdida en ventas por treinta mil dólares del pedido navideño.

Esta cartera fue recuperada en su totalidad posterior al periodo en mención, esperamos poder reanudar las relaciones comerciales si ellos lo permiten una vez que el dialogo y las políticas de ventas y pagos sean redefinidas para poder mantener una comercialización adecuada de nuestros productos.

A continuación el detalle de los resultados obtenidos en este período:

ANALISIS DE VENTAS NETAS COMPARATIVAS POR LINEAS						
EJERCICIO 2007-2006-2005-2004						
LINEAS	2007	2006	2005	2004	DIF. 2007-6	%
Bordados	28,508.54	35,366.02	23,095.80	21,114.31	-6,857.48	-19.39
Conf. Pasa		783.24	2,369.62	1,572.93	-783.24	-100.00
Conf. Propias	112,378.09	107,141.86	92,748.71	60,780.30	5,236.23	4.89
Toallas	1,113.94	4,843.53	8,039.49	26,369.90	-3,729.59	-77.00
Otros	821.13	3,662.22	316.95	426.89	-2,841.09	-77.58
TOTAL VENTAS	142,821.70	151,796.87	126,570.57	110,264.33	-8,975.17	-5.91

Como se puede apreciar en el cuadro, se presenta una disminución de ventas totales en un 5.91% de \$151,796.87 del año 2006 a \$142,821.70 el año 2007. En Bordados facturamos \$6,857.48 menos que en el año 2006 debido a que nuestro cliente principal, Pasamanería, disminuyó sus requerimientos y varios de sus artículos que utilizaban nuestro servicio pasaron a usar serigrafía para sus diseños. En confecciones propias se presenta un incremento de \$5,236.23 significando un 4.89% de aumento por la comercialización en mayor cantidad de nuestros productos. La disminución de \$3,729.59 en toallas se debe a que estamos terminando el stock por ser un producto muy poco rentable para la empresa. El rubro de otros presenta una disminución de \$3,662.22 a \$821.13 debido a que en este periodo solo se participo por una ocasión en la feria de saldos y no en dos fechas como se hacía en años anteriores.

A continuación se presenta el cuadro de Distribución de Inventarios de Terminados del año 2007 (Consignación y Bodegas).

DISTRIBUCION DE INVENTARIO DE TERMINADOS					
MES	CONSIGNACION	%	BODEGAS	%	TOTAL
Enero	17,715.95	66%	9,089.44	34%	26,805.39
Febrero	18,117.89	68%	8,704.90	32%	26,822.79
Marzo	18,791.79	68%	8,967.47	32%	27,759.26
Abril	18,380.39	66%	9,271.43	34%	27,651.82
Mayo	18,228.85	66%	9,535.55	34%	27,764.40
Junio	17,386.97	63%	10,025.05	37%	27,412.02
Julio	17,519.13	63%	10,173.13	37%	27,692.26
Agosto	23,638.87	71%	9,474.78	29%	33,113.65
Septiembre	21,809.74	70%	9,254.18	30%	31,063.92
Octubre	20,018.33	68%	9,247.78	32%	29,266.11
Noviembre	19,974.50	67%	9,991.20	33%	29,965.70
Diciembre	19,914.77	68%	9,194.51	32%	29,109.28

De acuerdo al cuadro anterior vemos un incremento sustancial de inventario a consignación a partir del mes de Agosto debido a un stock adicional necesario de uniformes para el inicio de clases. La venta de uniformes en este año fue muy irregular debido a cambios de políticas en el plantel; participamos en una licitación que demoró más de lo acostumbrado, acortando el tiempo de producción a solo tres semanas generando en ese tiempo un stock limitado de prendas debido a que por la premura del tiempo nuestros proveedores no pudieron cumplir oportunamente con la entrega de

materia prima, provocando un desabastecimiento de uniformes para la venta mayoritaria que se realiza normalmente en el establecimiento educativo.

ANALISIS DE COSTO Y VENTAS POR LINEAS						
LINEAS	2007			2006		
	VENTAS	COSTO	%	VENTAS	COSTO	%
Bordados	28,508.54	20,087.99	70.46	35,366.02	20,769.66	58.73
Conf. Pasa				783.24	832.54	
Conf. Propias	112,378.09	73,158.48	65.10	107,141.86	71,996.48	67.20
Toallas	1,113.94	524.72	47.10	4,843.53	3,471.74	71.68
Otros	821.13		0.00	3,662.22	2,095.80	57.23
TOTAL	142,821.70	93,771.19	65.66	151,796.87	99,166.22	65.33

Se presenta un incremento en el porcentaje de participación del costo de ventas de Bordados en un 11.73% debido a que la actividad ha disminuido sus ingresos y los costos fijos no han variado significativamente de un periodo a otro. El costo de ventas de Confecciones Propias presenta una disminución de 2.01% respecto al año anterior beneficiando con este porcentaje de ganancia a la empresa. La baja del costo de ventas en Toallas es directamente proporcional a la disminución en la comercialización del producto.

**ANALISIS COMPARATIVO DE COSTO Y VENTA DE CONFECCIONES PROPIAS
POR ARTICULOS AÑOS 2006-2007**

ARTICULO	AÑO 2007					AÑO 2006				
	UNID	COSTO	VENTAS	%	%UTIL	UNID	COSTO	VENTAS	%	%UTIL
Varios	13	173.34	234.00	0%	35%	69	163.86	172.90	0%	6%
Materno	8,475	52,788.41	83,434.47	74%	58%	6,814	38,606.85	61,279.78	57%	59%
Infantes	2,137	6,655.68	8,972.73	8%	35%	3,655	10,662.44	14,097.46	13%	32%
Niños-Niñas	2,258	10,841.67	15,953.92	14%	47%	2,996	14,143.92	20,751.84	19%	47%
Mujeres	232	959.94	1,626.92	1%	69%	792	2,751.66	4,510.41	4%	64%
Varón	254	1,739.44	2,156.05	2%	24%	692	5,667.75	6,329.47	6%	12%
TOTAL	13,369	73,158.48	112,378.09	100%		15,018	71,996.48	107,141.86	100%	

Del cuadro anterior podemos apreciar un incremento en ventas totales en Confecciones Propias en un valor de \$5,296.11, representando un 4.95% de incremento con respecto al año 2006. Se observa que se mantienen como las líneas de mayor rentabilidad, la producción de artículos de Mujeres con un 69%

y Materno con un 58% de utilidad, siendo este último el de mayor participación en ventas, 74%, con un incremento de \$22,154.69 durante el año 2007; considerándose a esta la razón del crecimiento en ventas del rubro en mención.

En las líneas de Niños-Niñas, Varón e Infantes vemos una disminución en ventas causada por la cancelación del pedido navideño que de año en año se recibía por parte de nuestro mayor cliente mayorista.

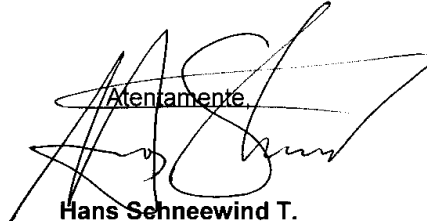
ANALISIS DE RESULTADOS COMPARATIVOS						
EJERCICIO 2007-2006						
CUENTA	2007	%	2006	%	DIFERENCIA	%
Ventas	142,821.70	100.00%	151,796.87	100.00%	-8,975.17	-5.91%
Costo de Ventas	93,771.19	65.66%	99,166.22	65.33%	-5,395.03	-5.44%
Utilidad Bruta	49,050.51	34.34%	52,630.65	34.67%	-3,580.14	-6.80%
Gastos de Administración	38,366.99		33,896.38		4,470.61	13.19%
Gastos de Ventas	6,317.67		6,383.66		-65.99	-1.03%
Gastos Financieros	10,103.39		9,968.29		135.10	1.36%
Resultado Operativo	-5,737.54		2,382.32		-8,119.86	
Resultado No Operativo			0.51		-0.51	
Utilidad Neta	-5,737.54		2,382.83		-8,120.37	

La relación de Costo de Ventas con las Ventas mantiene un comportamiento estable, pero la disminución de estas últimas afecta el resultado operativo generando una pérdida por \$5,737.54. Al momento nos encontramos en proceso de selección de uno o varios agentes vendedores con la opción de incrementar las ventas con la apertura de nuevas cuentas y la posibilidad de incursionar en otro tipo de estilos, como uniformes institucionales y diseños especiales requeridos por el cliente.

Con el objeto de continuar con el mejoramiento y optimización de la producción, en el primer trimestre del año se realizó la adquisición de dos maquinas de costura recta industrial y una maquina overlock industrial para tejido plano. Este tipo de gestión, la seguiremos realizando para poder continuar con la actualización de maquinaria para mejorar los procesos de producción.

De manera especial mi agradecimiento a la Sra. Caty Tosi por su esfuerzo en el desarrollo de diseños, y a la Arq. Karin Schneewind en la búsqueda de nuevos productos y la comercialización de los mismos.

Agradezco a los Señores directores, accionistas, empleados y operarios por su decisivo aporte de trabajo para con la empresa, esperamos que el próximo año podamos presentar un informe favorable.


Atentamente,
Hans Schneewind T.
Gerente General