



H. PESANTEZ CORDERO & HIJOS S.A.
DISTRIBUCIONES

INFORME DE GERENCIA DE "H. PESANTEZ CORDERO E HIJOS S.A." AÑO 2007

Señores Socios de la Compañía, durante el año 2007, la empresa, ha generado una venta de \$ 1.580.145,78 usd, por concepto de la venta de nuestros productos, lo que representa un incremento en las ventas respecto del año anterior; siendo que disponíamos en un inicio de un Inventario de mercaderías por el monto de \$ 87.654,32 usd; y hemos realizado compras de mercaderías por un monto de \$ 1.507.655,59 usd, para terminar el año 2007 con un inventario final de mercaderías de \$ 131.140,39 usd. Como puede observarse, nuestra rotación del inventario, es satisfactoria, por lo que podemos decir que la empresa ha realizado una buena coordinación de ventas y compras al igual que el año anterior. Nuestro mercado sigue siendo muy competitivo, y se han introducido muchas líneas nuevas por parte de nuestra competencia, por lo que pese al aumento del volumen de las ventas, nuestra rentabilidad sido siendo baja. Tal es el caso que los costos y gasto que ascienden a un valor de \$ 1.576.650,45 lo que ocasionó una pequeña utilidad de \$ 3.495,33 usd. El porcentaje de participación de los rubros de administración y ventas, se encuentra en rangos muy aceptables, por lo podemos asegurar, que el principal problema radica, en líneas que nos ofrecen muy poco margen de utilidad. Es necesario, para el próximo año obtener nuevas líneas de compra mas directa, que permitan un mayor margen de utilidad. Al mismo tiempo, el trabajo puerta a puerta debe continuar con mayor empeño, con los minoristas, que son quienes han incrementado las utilidades a las empresas de la competencia.

Nuestra infraestructura, requiere un mejoramiento en el servicio de entrega de productos, por que de acuerdo a las experiencias del año anterior, se ha procedido al cambio de una de las unidades de transporte.

Nuestros activos fijos que de acuerdo a libros ascienden a \$ 400.500,70 usd.

En base a la experiencia de este año, vemos conveniente seguir apoyando la gestión de ventas, pero aun es necesario continuar la búsqueda de productos con mayor margen de utilidad.

Sin más que acotar, suscribo:

Atentamente,

Jaime Pesantez Arizaga.

GERENTE GENERAL

H. PESANTEZ CORDERO E HIJOS S.A.