

**INFORME DE GERENCIA GENERAL
A LA JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS
DE LA COMPAÑÍA PROVEMADERA S.A.
POR EL AÑO 2.008**

Señores Accionistas

Al concluir el ciclo económico 2008, es necesario un análisis de los aspectos que han influido en la situación económica y financiera de la empresa en el transcurso del año, los mismos que han dado la oportunidad de proyectarse de mejor manera a la inversión para lograr los objetivos que nos habíamos planteado para este periodo, los cuales han hecho posible debido a la entrega y capacidad del Directorio y personal.

AREA COMERCIAL

Debido a la incidencia de esta área en los resultados financieros y de mercado de la compañía ha sido necesario efectuar un análisis de los diferentes puntos de venta, los mismos que se encuentran estratégicamente distribuidos, en el mercado local. Tratando de aprovechar nuestras ventajas comparativas, frente a las de la competencia, procurando que nuestros costos fijos sean cubiertos eficientemente por la rápida rotación de nuestros inventarios.

MEDIOS

Durante el año 2008 logramos negociar en forma muy positiva con nuestros proveedores por cumplimiento de cupos de inventarios adquiridos, lo cual se refleja mediante la extensión de las correspondientes notas de crédito emitidas a nuestro favor, lo que nos permitió abaratar nuestros costos de venta y conseguir un mejor margen de contribución y utilidades en el ejercicio económico.

AREA FINANCIERA

Considerando el análisis financiero de nuestras actividades comerciales a finales del año, podemos señalar los siguientes aspectos:

PERDIDAS Y GANANCIAS

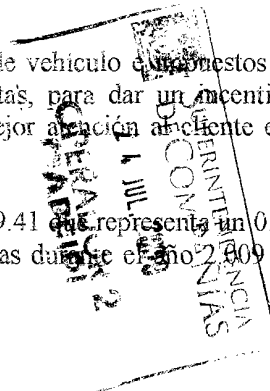
El margen de utilidad bruta es de 14.45 % del total de ventas netas, esto es \$ 605.266,88 tomando en cuenta el rubro registrado en la cuenta contable Otros Ingresos por Descuentos en Compras, los mismos que se hallan registrados en la mencionada cuenta por circunstancias de retraso en la entrega de las notas de crédito emitidas por nuestros proveedores.

Los Gastos de Administración ascienden a la cantidad de \$148.370.58 que representa un 3.54 % del total de ventas netas.

Los Gastos de Ventas ascienden a la cantidad de \$ 441.074.02 que representa un 10.59 % del total de ventas, cifras que consideramos razonables para nuestros ONCE años de existencia en el mercado.

Las cifras más relevantes son los arriendos de los locales alquiler de vehículo e impuestos y los beneficios sociales que incluye el bono navideño acordado en actas, para dar un incentivo al personal de la empresa, orientados a conseguir del personal una mejor atención al cliente en los distintos puntos de venta.

Como resultado de lo anterior hemos arribado a una utilidad \$ 13.449.41 que representa un 0.32 % del total de ventas netas. Estamos seguros que en las cifras de ventas durante el año 2009 serán



superadas ampliamente, ya que durante el mismo tomaremos nuevas estrategias y medidas para incrementar el volumen de ventas y controlar los costos y gastos.

SITUACIÓN ECONOMICA

Representa los Ingresos con sentido de Rentas generadas por las ventas realizadas durante el año y los desembolsos de dinero por gastos realizados para generar una mayor eficiencia en el mercado, además el costo de la mercadería comprada.

ESTADO DE RESULTADOS Al 31 de Diciembre del 2.008

En %

VENTAS NETAS	100.00
(-) COSTO DE VENTAS	85.55
= UTILIDAD BRUTA EN VENTAS	9.00
(-) GASTOS DE VENTA	10.59
(-) GASTOS DE ADMINISTRACIÓN	3.54
= UTILIDAD DEL EJERCICIO	0.32

BALANCE GENERAL

Representa los bienes y valores que posee la empresa; y las deudas que tenemos con terceras personas que son nuestros proveedores, empleados, IESS, Servicio de Rentas durante el periodo 2008.

BALANCE GENERAL Al 31 de Diciembre del 2.008

En %

ACTIVOS

ACTIVO CORRIENTE	83.20
ACTIVO FIJO	16.80
OTROS ACTIVOS	0.00

TOTAL 100.00

PASIVOS

PASIVO CORRIENTE	86.12
PASIVO NO CORRIENTE	3.29
PATRIMONIO	10.59

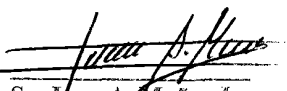
TOTAL PAS. Y PATRIM. 100.00

AREA ADMINISTRATIVA

En el área Administrativa y de Ventas se ha conseguido algunos logros, fundamentalmente en reclutamiento, selección y contratación de nuevo personal, que esperamos convenientes resultados procurando estabilidad del personal en conjunto.

La implementación de nuevos software, en los respectivos puntos de venta han mejorado de manera ostensible nuestra atención al cliente e información oportuna para los puntos de venta en general

Atentamente,


Sr. Juan A. Muñoz L.
GERENTE GENERAL

