

INFORME DE GERENCIA HENO & HENOLAJE S.A. 2007

Estimados accionistas

Cumpliendo con lo establecido en la ley de compañías someto a ustedes el informe de Gerencia del año 2007

Este año ha sido un año de incertidumbre en el sector agropecuario, causado por la inestabilidad política. El sector no contó con apoyo financiero que es fundamental para la venta de los equipos importados por nuestra empresa.

A continuación los detalles del ejercicio.

RESULTADOS

	US\$
PRESUPUESTO	209.760
VENTAS	162.565
CUMPLIMIENTO	80%
 VENTAS VS 2006	200.540
CRECIMIENTO	- 19%
 INVENTARIO	US\$ 30.726
CUENTAS X COBRAR	33.335
PATRIMONIO	16.059
INCREMENTO PARTIMONIAL	69%
UTILIDAD NETA	6.283

ESTRATEGIA COMERCIAL

El esfuerzo comercial realizado no permitió alcanzar el presupuesto definido para el año 2007, ni el nivel de ventas del año 2006, por diversas razones, el alto costo del euro en relación al dólar, lo que impide que los clientes adquieran los equipos, así como la saturación del mercado de los equipos de Henolaje. Otro factor que afectó fue la falta de capital de la compañía para competir con empresas similares que otorgan crédito a los clientes, para establecer un inventario de equipos y organizar un patio de exhibiciones y aprovechar las ventas de oportunidad, en fin son algunos de los factores que ocasionaron el que no hayamos podido llegar al presupuesto.

Este año se terminó el contrato de arriendo de la hacienda El Cortijo.

Si embargo gracias a las estrategias y dirección comercial de Andrés Jervis, y al apoyo brindado por José Muñoz se logró generar utilidades.

SITUACIÓN FINANCIERA

Gracias al buen record crediticio la compañía IMA La ROCCA, nos apoya y despacha maquinaria con un pago del 25% del valor del pedido, este sistema es el que nos permite mantener un inventario de esta línea de productos.

Para mejorar la gestión en la cartera, mantenemos la política implementada en el 2006 donde la entrega de los equipos se efectúa una vez que el cliente entregue los documentos de pago, sin este la entrega no se realiza, esto a ayudado a bajar el riesgo y la cartera, manteniendo el stock en bodega.

RECURSOS HUMANOS

No hemos tenido un crecimiento de personal, mantenemos dos funcionarios. Se hace imprescindible la contratación de un vendedor institucional, para municipios, consejos provinciales y ONG's

PRODUCTOS

El mercado de maquinas de Henolaje esta llegando a su maduración y son ventas que se realizan durante la estación de verano, por ello es que al finalizar el 2007 incrementamos la compra de fertilizadoras y estamos explorando la posibilidad de importar equipos de jardinería, así como rastreras, arados cosechadoras de forraje. No nos hemos detenido en la búsqueda de equipos de otros orígenes, por ellos recomiendo que visitemos algunas ferias de maquinarias y equipos durante este año.

Competimos contra empresas con mucho poder económico que mantienen inventarios de maquinarias y dan financiamiento directo hasta un año. La única manera de contrarrestar esta estrategia fue la de desarrollar le sistema de pago diferido con tarjeta de para ello hemos creado el sistema de tarjeta de crédito, el cual a no ha funcionado este año 2007 a comparación del 2006, esto esta limitado por la falta de incentivo a la inversión.

Hemos logrado mejoras en los precios de los equipos pero estos no han sido muy representativos ya que el Euro sigue revalorizándose frente al dólar, además la gran demanda de acero ha hecho que los precios no puedan mejorar a un más.

Estamos promocionando nuevos equipos que de alguna manera nos diferencien de la competencia y atienda mercados que requieren mayor trabajo en sus forrajes, se realiza un estudio de producto donde se consigue equipos con mejores características casi a mismo costo.

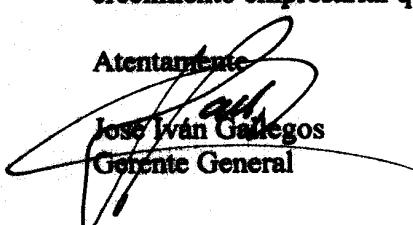
DESTINO DE UTILIDADES

Urge realizar la capitalización de las utilidades generadas este año así como las de años anteriores.

Gracias por su asistencia y apoyo durante este 2007, el año 2008 ~~2008~~ para un crecimiento empresarial que siga consolidando nuestra posición en el mercado

Mercy Cruz

Atentamente


Jose Ivan Gallegos
Gerente General