

Quito, Martes 20 de Marzo del 2012

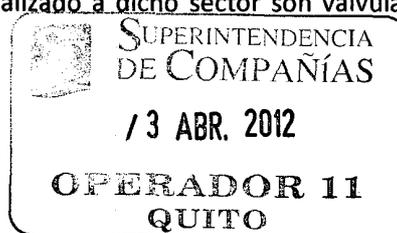
## Informe de gerencia

Señores socios

El entorno donde Fregonese y Asociados CIA LTDA se desarrollo desde el periodo de su creación el 2 de Mayo del 2011 hasta el 31 de Diciembre del 2011 presento varios puntos importantes a destacar. Inicialmente el planteo y la organización de las tres ramas de negocio que la empresa actualmente poseen las cuales son lubricantes, accesorios petroleros y la distribución de CONDUIT y KUBIEC. La necesidad de realizar los trámites legales correspondientes para la calificación de la empresa y de las marcas respectivas a comercializar en el sector petrolero. Por último, el trabajo relacionado con el área financiera para poseer la liquidez necesaria para arrancar el negocio hasta que el mismo obtenga un nivel de ventas necesario para su funcionamiento. Para lo cual resumiré el presente informe por cada una de las ramas de negocios existentes.

Fregonese y Asociados CIA LTDA en el área de lubricantes inició su trabajo a través de la distribución otorgada por LUBRISA S.A cuya marca es GULF y TOTAL. Nuestra empresa inicialmente ataco el nicho de mercado de las lubricadores y sector automotriz. Posteriormente captamos clientes de empresas en el área textilera cuyos volúmenes de compras son mayores a pesar de que los intervalos de compra son más amplios. Para finalizar, obtuvimos nuevo cliente del área agrícola que en la actualidad se constituye como nuestro cliente estrella para este sector. Es importante destacar que en el área lubricantes el margen de utilidad no es muy amplio siendo quizás la principal dificultad para desarrollar y ampliar esta rama de negocio pero nos otorga la ventaja de tener mayor liquidez en nuestra cuenta bancaria puesto que los clientes nos cancelan en un mes y nuestro proveedor nos otorga un crédito de 60 días.

En el área petrolera importante destacar nuestra calificación en PETROAMAZONAS que en la actualidad se constituye como nuestro principal cliente. Dentro del proceso de calificación con dicha empresa también el periodo del 2011 estuvo marcado por la calificación que tuvimos que pasar en SGS. Proceso en el cual tuvimos que establecer políticas de manejo de la empresa tanto para el área de recursos humanos, ventas, finanzas y marketing. Por otro lado, los primeros meses de funcionamiento en dicho sector nos enfocamos en el trabajo y calificación de las marcas que obtuvimos representaciones y distribuciones como AOP, OMB entre otras. Hoy ya manejamos las respectivas cartas que garantizan la legalidad de nuestra empresa como proveedores autorizados. Los principales productos que hemos comercializado a dicho sector son válvulas, bridas, codos, espárragos y discos de corte.

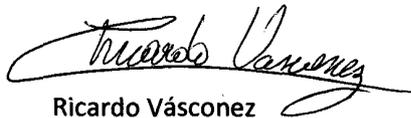


Para el sector de Kubiec y Conduit nuestra empresa también se enfoco en ser el puente de comercialización entre nuestra representada y Petroamazonas. Teniendo como principal beneficio la inexistencia de cualquier riesgo en los negocios entre dichas empresas puesto que en el contrato de distribución firmado por nosotros se establece que nosotros ejerceremos la labor de ventas a cambio de comisiones por cada negocio cerrado. Dentro de esta rama de negocio también hemos cerrado ventas gracias a la ayuda de la página web con clientes del sector residencial que se encontraban construyendo sus hogares.

Para concluir resaltar:

- 1) En el sector petrolero la gerencia se enfoco inicialmente en el tema de la calificación de la empresa recién conformada con nuestros productos a las empresas petroleras que se constituyen como nuestros clientes.

Atentamente,



Ricardo Vásquez

Gerente General

