

INFORME DE GERENCIA CORRESPONDIENTE AL EJERCICIO ECONOMICO 2006

152219

Señores Accionistas:

Es para mi una enorme obligación el informar detalladamente todas las acciones concernientes al ejercicio del 2006, especialmente porque constituye un año mas de funcionamiento de nuestra compañía que con tanto esmero y aspiración se lo concretó.

comercialización.-

Debo manifestar que durante el ejercicio, hemos comprado fundas plásticas, en su mayoría a Productos Paraíso del Ecuador, como distribuidores autorizados, alcanzando apenas a un valor neto de : \$ 42.464.12, dólares lo que representa un promedio mensual de \$ 3.538.67 valor bastante bajo considerando que hemos tenido serias dificultades de comercialización

En lo relativo a las Ventas Netas, podemos manifestar que alcanzamos un valor neto de \$ 63.422.66 Dólares, que representa un promedio mensual de: \$5.285.22 que refleja claramente un porcentaje muy alto de rebaja en venta con relación al año anterior.

Porcentaje, que por otro lado, esta por abajo del Punto de equilibrio estimado mensual que es de \$ 25.000

El motivo principal de la baja rotunda en ventas se debe principalmente a motivos fundamentales que procedo a detallar:

1.- Paraíso, nuestro proveedor, creó un departamento de ventas al detal, contrató varios vendedores y visitaron todos los rincones de la ciudad, incluido nuestros clientes, ofreciendo el producto al mismo precio que nos entregan a nosotros y en cualquier cantidad. Este aspecto nos afectó enormemente ya que nosotros no podíamos competir con nuestro propio proveedor. Habiendo hecho el respectivo reclamo, se logró que nos den únicamente un 3% de descuento adicional del precio que ellos entregan en el mercado, dicho porcentaje no alcanza a cubrir ni siquiera el costo de transportación del producto.

Motivo más que suficiente para que nosotros no podamos vender la mercadería porque nuestro precio era más alto al que lo hacía nuestro proveedor, y todos los clientes se consideraban distribuidores directos de Paraíso.

Posteriormente, Paraíso nos puso varias restricciones en la entrega del producto hasta que podamos cancelar la cartera pendiente que a fines del año pasado superaba los cien mil dólares. Lo que finalmente se logró cubrir mediante un préstamo realizado al banco Pichincha.

2.- El vendedor Julio Bennett, se ha puesto un local de ventas en el mercado San Roque y consiguió que Paraíso le considere Distribuidor Autorizado, empezando a vender el producto sin iva, sin factura y naturalmente a un costo más bajo. Realizado el reclamo al jefe del departamento de ventas de Paraíso, me supo indicar que desconocía que el señor Bennett era mi vendedor, pero sin embargo los siguieron vendiendo a precio de Distribuidor.

Conocido de este particular, el señor Bennett fue separado como vendedor de nuestra empresa en compañía del chofer ayudante, y como consecuencia se llevó a todos nuestros clientes dejándonos prácticamente sin tener a quien vender, excepto unos pocos que a la postre también los visitó.

Tratamos de conseguir un nuevo vendedor, se hizo anuncio por la prensa y también mediante algunos contactos, se contrató a otros vendedores que a la postre no dieron ningún resultado positivo, bajando considerablemente nuestras ventas, se tuvo que prescindir del servicio de los vendedores contratados que solo ocasionaban gastos y no conseguían clientes nuevos.

3.- Concentración Deportiva de Pichincha, trató de incrementar el cánon de arrendamiento en un 20%, de lo contrario debíamos desocupar el local del Estadio Olímpico Atahualpa, motivo por el cual tuve que dejar el local y trasladarme a mi casa para tratar de continuar comercializando el producto, ya sin vendedores ni ayudantes, es decir prácticamente solo.

Aspecto que se complicó porque todos los clientes que teníamos los había conseguido el vendedor y cuando los visitaba, en su mayoría me dijeron que ellos seguían comprando a Julio y no querían nuestros productos.

4.- Se trató de comercializar con proveedores de Guayaquil pero los precios también estaban altos y especialmente las condiciones de pago eran solo pago

adelantado, sin embargo se realizó algunas compras pero el producto no era tan bueno y empezamos a tener muchas devoluciones.

Todos estos motivos han hecho que la empresa se encontrara en un estado crítico que terminamos el año con una pérdida que sobrepasa los 22 mil dólares y las ventas están paralizadas, no hemos realizado pedidos a Paraíso y estamos dedicados a recuperar lo poco que queda de cartera para cubrir las cuentas pendientes de pago.

Resultados de Gestión.-

$$\frac{\text{Activo Corriente } 9.883.41}{\text{Pasivo Corriente } 10.411.03} = 0.94$$

Representa que tenemos un déficit del 6% para cubrir cada dólar del pasivo nos indica que la compañía esta en un estado crítico

Gastos Administrativos, Gastos por Servicios, Gastos de Ventas y Gastos de Financiación suman \$ 18.612,98 dólares que representa un promedio mensual de gastos de \$ 1.551.08 que es el valor mínimo que se gastó para mantener a la empresa durante el período que estamos analizando.

Perspectivas.-

Dadas las condiciones actuales de la empresa, creo que necesitamos la ayuda de todos los socios para tomar una decisión que seria la de cambiar de actividad, puesto que la venta de funda plástica ya no da resultado y lo único que nos representa es seguir acumulando las pérdidas, aspecto nada practico ni comercial ni económicamente.

Otra perspectiva es la contratación de algún vendedor que tenga una buena gamma de clientes, lo que representa bastante difícil de conseguir.

La comercialización de productos desechables que constituye el complemento de venta para nuestros productos, no se pudo cristalizar debido a que la mayoría de los proveedores de estos productos piden hacer las compras al contado y nuestros clientes pagan a 30 y 45 días plazo.

Espero que la gestión realizada, ustedes como accionistas, lo sepan comprender y pongamos el hombro todos para buscar una buena salida a esta crisis en la que nos encontramos.

No hubiera querido que la empresa se encuentre en esta situación tan incómoda ya que todos nosotros lo constituimos con tanto esfuerzo y confianza, pero las circunstancias nos fueron adversas y el mercado es muy celoso y no admite contemplaciones, ustedes señores accionistas sabrán tomar la decisión mas acertada para continuar con nuestra empresa.

Quito a 30 de Abril del 2007

Atentamente ,



Max E. Vinueza C.
Gerente General