



POWERFUL COMPANIES REQUIRE POWERFUL SOLUTIONS

Oficina y Bodega en Quito  
De los Cerezos Oe1-318 y Av. Real Audiencia  
Tel: 248-1887 Fax: 248-2270  
Casilla 17-04-10615

154606

Quito DM, 10 de Marzo del 2009

### INFORME GENERAL DE GERENCIA EJERCICIO ECONÓMICO AÑO 2008

Después de finalizar las actividades operativas y administrativas del año 2008, me permito poner a su consideración el informe correspondiente.

El año 2008 lo consideramos como un año bastante bueno pues fue un año de muchos altos y pocos bajos. Tuvimos un crecimiento de más del 90% frente al año 2007 que se debió en gran medida por las ventas de un nuevo producto que introdujimos a finales del 2007. De igual manera tuvimos un crecimiento en la venta de nuestro producto principal, el cual fue el resultado de una inversión en inventario lo suficientemente grande como para cubrir las necesidades de consumo semanales de nuestros clientes para sus diversos proyectos.

En el área de filtros creemos haber mejorado bastante puesto que ganamos una licitación bastante grande cuya venta se reflejó en el mes de octubre, con un incremento de más del 500% sobre el promedio de ventas mensual en dicho segmento.

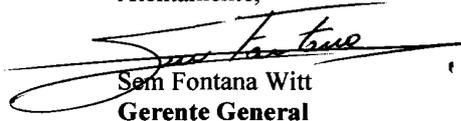
De la mano con el crecimiento en ventas está el crecimiento en infraestructura y capital humano, puesto que a mediados del año 2008 nos cambiamos de instalaciones a unas más amplias y en las cuales podemos desarrollarnos como empresa en crecimiento. Contratamos a dos personas nuevas que nos asisten hasta el día de hoy en diversas funciones, contribuyendo con el crecimiento y posicionamiento de la empresa en el mercado Ecuatoriano.

Los meses de ventas bajas se debieron a una falta de stock, misma que fue corregida oportunamente. A pesar de que perdimos algunas ventas por falta de inventario, no estamos inconformes puesto que no se debió a una mala planificación, sino que hubo un incremento bastante alto en las compras de los clientes, lo cual nos obligó a importar antes de lo estimado y en mayor proporción. Sacamos provecho de éste desfase pues logramos ganar cuentas importantes de clientes quienes sentían tranquilidad de que no debían asumir un costo de inventario innecesario y que podían conseguir producto inmediatamente cuando requerían y en las grandes cantidades que necesitaban. Fue también un año bastante bueno en recuperación de cartera en los últimos meses. A diferencia del año 2007, en el 2008 tuvimos una buena recuperación de cartera en los últimos meses del año, lo cual nos permitió iniciar el 2009 con un capital acorde al crecimiento previsto.

Para el año 2009 tenemos previsto un crecimiento agresivo en el área de filtros y vamos a manejar un stock de reserva más alto de lo normal para evitar perder ventas por falta de inventario. Nos hemos impuesto como política recuperar los clientes que hemos perdido y cuantificar a todos nuestros clientes para con cada uno de ellos, adoptar una estrategia agresiva de ventas en la cuál incrementemos el porcentaje de participación como proveedores para afianzar la relación y evitar que la competencia nos quite mercado.

Estamos seguros que el 2009 será un año de mejores triunfos y con la experiencia adquirida podremos tomar los problemas de mejor manera y obtener mejores resultados.

Atentamente,

  
Sam Fontana Witt  
Gerente General

