

INFORME GERENCIAL DEL EJERCICIO CORRESPONDIENTE AL 2006

Señores del Directorio de Granbottle Cía Ltda., por medio del presente informo a ustedes sobre las actividades cumplidas en el año 2006 :

1. Iniciamos con la constitución de la compañía en Mayo del 2006.
2. Luego se procedió con la separación del nombre de la marca de nuestro producto Agua Purificada Alta Sierra en el Instituto de Propiedad Intelectual.
3. Una vez aprobado el nombre procedimos con los trámites de Registro sanitario y permiso de funcionamiento en la Dirección de Salud de Pichincha.
4. Siguiendo el cronograma de nuestro proyecto, se realizó la adquisición de la planta de purificación de agua a la compañía Aquagroup quienes cuentan con la experiencia y respaldo técnico de los equipos, y servicio técnico local. La planta tiene una capacidad de 1000 litros/hora.
5. Para el lavado de los envases se contrató con la Compañía Astimec para la construcción de una lavadora con capacidad de 50 bidones / hora .
6. La planta de agua la recibimos la tercera semana de junio/2006, con lo cual procedimos con las instalaciones eléctricas y mecánicas correspondientes a fin de realizar la puesta en marcha.
7. El proceso de montaje y puesta en marcha nos llevó un tiempo de 60 días.
8. Simultáneamente se realizó calificación de proveedores de botellones, tapas, fajillas termoencogibles, etiquetas, dispensadores.
9. Los permisos de funcionamiento y Registro Sanitario los obtuvimos en la primera semana de Septiembre/06.
10. La primera producción fue realizada el 2 de septiembre/06 con un tiraje de 100 botellones.
11. El inicio de la actividad comercial fue el 4 de septiembre/06
12. Nuestra estrategia inicial de posicionamiento de marca la basamos en la red de contactos con familiares y amigos, a través de los cuales pudimos ingresar en algunas empresas privadas e instituciones educativas.
13. Adicionalmente se procede a enviar documentación a diferentes instituciones como: Banco del Estado, Superintendencia de Compañías, Contraloría General del Estado, Catering Azul, Petroecuador, Colegio San Gabriel, Pintulac, etc. con el fin de calificarnos como proveedores
14. La distribución inicial la realizamos con una camioneta con capacidad de carga de 25 botellones y Jeep con capacidad para 15 botellones.
15. Planificamos para el 2007 iniciar con plan puerta a puerta en condominios y locales comerciales, incrementar camionetas de distribución y publicidad con exhibidores y material pop, dípticos , etc.

Atentamente

Ing. ~~Adelío~~ García

GERENTE GENERAL GRANBOTTLE

