

## **INFORME DEL GERENTE GENERAL SOBRE EL AÑO 2007 PARA LOS ACCIONISTAS DE ASAP S.A.**

Señores  
Accionistas  
ASAP S.A.  
Ciudad

De mi consideración:

Durante el año 2007, fue fundamental para la compañía la presencia de su principal cliente, PROCTER & GAMBLE, pues con esta empresa se lograron varios contratos de mercadeo los cuales fue posible atender en todos los requerimientos; también en el aspecto comercial se hizo visita a varios potenciales clientes, los cuales se mostraron bastante interesados en nuestra oferta de servicios, se mostraron ofertas que esperamos sean realizables en este año 2008, y con base en ello podamos aumentar de manera importante nuestro banco de atención.

Es mi deber resaltar que los requerimientos de los clientes son un reto permanente para ASAP, dada su diversidad de necesidades, desde la búsqueda del producto requerido por el cliente hasta la puesta en marcha de esa adquisición, pues fue necesario concretar proveedores de diversas áreas como impresores, para promociones impresas, otros como los peluches promocionales se debió solicitar su confección a talleres artesanales, lo que convirtió en una hazaña entregar en el tiempo requerido todos los conejos ofertados.

En cuanto al flujo de dinero durante el año estuvo restringido por la necesidad de dar anticipos importantes para los proveedores a fin de estimular la confección y elaboración de los artículos, por ello en ocasiones este flujo era bastante estrecho, pero afortunadamente, se concretaron y finiquitaron todos los servicios ofrecidos en el tiempo cotizado, mandón con ello evidencia de seriedad y permitiendo facturar en los tiempos estimados.

Como se puede observar en los Estados Financieros presentados a ustedes, los resultados positivos de los mismos permiten mostrar un futuro promisorio, el cual me comprometo a mejorar, pues como indiqué en párrafo anterior se ha realizado una importante búsqueda de nuevos clientes a nuestros servicios.

Para el año 2008, la tarea es ardua pues existe bastante competencia para ASAP, en el mercado Ecuatoriano, por ello es imprescindible mejorar los tiempos de entrega y ampliar las ofertas de servicios de promoción, se hará especial énfasis en el impulso de productos con personas que los ofrezcan directamente en supermercados, centros comerciales etc, esto garantiza el conocimiento directo del producto a través de una persona y llegando de manera amable a los posibles consumidores del mismo, con unos costos relativamente bajos para el cliente. Aún en el Ecuador se debe trabajar bastante este sistema de presentación, pues en ocasiones pese a ser tan utilizado en Colombia, no tiene acogida en los administradores de Cadenas de Almacenes, ni en Centros Comerciales.

El presupuesto de Gastos en principio no debería variar, sin embargo, propongo a los accionistas mejorar las instalaciones de la empresa e incluso buscar una bodega que permita almacenar los artículos promocionales agregando un valor más a nuestras ofertas. También solicito se adquiera un túnel de termo-formado para hacer de manera directa la maquila de promoción sin que sea necesaria contratación con terceros, con la idea de controlarlo de manera directa y de esta forma disminuir los tiempos de entrega y adquirir más clientes que soliciten esta modalidad.

Agradezco a los señores accionistas, su confianza y reitero mi voluntad de trabajo y compromiso con ASAP S.A.

De ustedes, Cordialmente



**ANDRES NAVARRO HOYOS**  
**Gerente General**

