

Quito, 30 de Enero del 2014

Señores
JUNTA GENERAL
Presente.

REF: INFORME DE GERENTE GENERAL

En la economía Ecuatoriana se ha visto un incremento en la inversión pública, sin embargo para nuestra línea de negocios no ha sido favorable, las Empresas han destinado sus inversiones en otro tipo de negocios o equipos, y es así que solamente a lo largo del año 2013 se logra una venta con la Central Termoeléctrica y Agua Potable de Quito, las ventas se han conseguido con Empresas privadas.

Se continúa con la comercialización de las líneas de productos que distribuimos como SINETAMER, MIRUS, PARTEX, YINUO, y se continúa buscando líneas de productos complementarias, se afianza las relaciones comerciales con la línea de REGULADORES DE VOLTAJE de la marca POWER SOLUTIONS, y se trae un equipo como piloto para instalarlo en Claro.

De igual forma se logra afianzar las relaciones técnico-comerciales con la marca ELTEK VALERE, fabricante de Sistemas de rectificación DC, a lo largo del año se consigue realizar algunos trabajos de mantenimiento con esta marca de equipos, y se aprovecha la visita de técnicos de fábrica a nuestro País, a fin de incrementar los conocimientos técnicos y poder brindar un mejor soporte técnico.

Con el fin de incrementar las relaciones comerciales con el fabricante Yinuo se visitó la fábrica en China, de cuya visita se logró la distribución de los productos hacia toda Latinoamérica, para el próximo año se deberá buscar distribuidores y establecer políticas de precios y descuentos.

Se visitó la feria BIEL 2103 en la ciudad de Buenos Aires, y buscar productos complementarios a nuestra línea de negocios y afianzar las relaciones comerciales con el proveedor de Pararrayos LPD, sin embargo no se llegó a ningún acuerdo puesto que exigen una inversión de USD 15.000 en equipos.

Debido a la falta de promoción y venta de productos Kyoritsu, el representante para Latino América opta por cambiar de distribuidor.

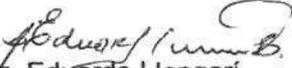
En el mes de noviembre se asiste al evento anual SINETAMER en Asunción - Paraguay y todos los gastos son cubiertos por la Empresa puesto que no se cumplió la cuota anual de ventas de los productos.

A lo largo del año, se observa un descenso en las ventas en comparación al año 2012, y la persona contratada para esta área no ejerce funciones de ventas, no visita clientes y ejerce funciones administrativas, se ve la necesidad de contratar otra persona pero no tiene las aptitudes para esta función.

Al igual que el año anterior tenemos problemas de liquidez puesto que las Empresas no pagan dentro de los tiempos acordados.

Se ha cumplido con todos los deberes tributarios, laborales y legales dentro del marco de la ley. Es todo cuanto puedo informar.

Atentamente,


Ing. Eduardo Llangari
GERENTE GENERAL