Doc 96

Guayaquil, a 15 de abril de 1997

INFORME DE 1996

1.-En mi Calidad de Gerente General, cumplo en informar que las ventas y las utilidades del año 1996 se vieron afectadas por variables internas a la compañía y que involucraron al área de cobranzas y ventas. La Cartera vencida aumento significativamente al igual que la incobrable. La dificultad de contratar personal idóneo para el área de las ventas y cobranzas limitó la consolidación de un mejor equipo de trabajo. El ambiente político por ser año de elecciones generó incertidumbre comercial; esto sumado a las altas tasas financieras y la renegociación de nuestro apalacamiento bajo condiciones duras fueron algunas de las causas que contribuyeron a un decrecimiento en términos reales de las utilidades. Esta situación obligó a la gerencia a definir una estrategia de por lo menos mantener el volumen de ventas de los años anteriores, lo cual se logró parcialmente y con un alto costo de ventas. Las promociones y los descuentos se vieron incrementados como herramientas de estimulación de la Demanda.

2.- Por otro lado se procedió a receptar carpetas de los proveedores que ofrecian productos para la distribución. Se establecieron contactos con aquellos proveedores que complementaban la línea actual del negocio. Se fortaleción división de consumo selectivo con la incorporación de líneas de productos importados.

2.- Se realizó el levantamiento de datos sobre las rutas no visitadas en la actualidad y se procedió a establecer los primeros contactos con los nuevos clientes a través de las cuales se podrá ofrecer nuestro servicio de distribución intensiva.

3.- Se estableció contacto con agencias de empleos a fin de contratar más profesionalmente al personal que ingresa a la compañía, logrando resultados bastante aceptables.

4.- Es todo lo que puedo informar a los señores accionistas.

Muy atentamente,

Jaime Jaramillo Castillo
Gerente General

NOVIEMBR 1997