

Boel 98

Guayaquil, a 15 de abril de 1999

INFORME DE 1998

1.-En mi Calidad de Gerente General, cumplo en informar que las ventas y las utilidades del año 1998 se vieron fuertemente afectadas por variables que involucraron al área de cobranzas y ventas. La Cartera vencida aumentó significativamente al igual que la incobrable. La situación crediticia fue golpeada fuertemente por la caída e incertidumbre de siete de los cuarenta bancos que conformaban al inicio del año el sistema financiero y a través de los cuales nuestros clientes canalizaban el pago de nuestro crédito directo. Se suma a esto los devastadores efectos del fenómeno del Niño que causó muchas pérdidas en nuestros clientes de la península y provincia de los Ríos. El escenario se vio fuertemente afectado el último trimestre del año por la falta de políticas económicas que reactivaran a nuestro sector comercial. Esta situación agudizó el problema de cartera vencida. A pesar de que se trataron de disminuir los costos, dicho decrecimiento no compensó con el incremento en ventas, lo que ha hecho que las utilidades sean menores que en el periodo anterior. El ambiente económico recesivo generó incertidumbre comercial: esto sumado a las altas tasas financieras y la renegociación de nuestro apalancamiento 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 lo cual provocó épocas de sobrestock que se reflejaron en costos financieros adicionales.

2.-Se establecieron contactos con aquellos proveedores que complementaban la línea actual del negocio. Se fortaleció la división de consumo selectivo con la incorporación de líneas de productos importados y nuevas líneas de más crédito y rotación como las de Tecnopapel y Kimberly Clark. Tuvimos la oportunidad de dialogar con el principal de Nestlé para la región de las Américas, Sr. Carlos Represas. Dialogo que mejoró notablemente nuestra vinculación a dicho proveedor.

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

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

Muy atentamente,

Jaime Jaramillo Castillo
Gerente General

J Y P CIA LTDA.

Jaime Andrés Jaramillo G.
GERENTE