

Informe presentado por el señor Francisco Herrera Jurado, Gerente General de PROHER C. LTDA, a la Junta General de Socios, por el período comprendido entre Enero 1. de 1.990 a Diciembre 31 de 1.990.

1.- CONSIDERACIONES GENERALES

PROHER C. LTDA. es una empresa distribuidora que comercializa productos de consumo masivo desde las siguientes fábricas: NutrinSA S.A., Productos Marivel Cía. Ltda. y Ecuatoriana de Alimentos S.A., entre otras, hacia comerciantes, minoristas, mayoristas y locales de autoservicio.

2.- METAS Y OBJETIVOS

La empresa no trabajó con metas específicas a lograrse en el año 1.990; si no más bien con objetivos generales a cumplirse, tales como:

2.1. Incrementar el volumen de sus ventas en alrededor del 20%.

2.2. Ante la posibilidad que el distribuidor exclusivo en el Guayas para la otra línea de NutrinSA S.A. deje de seguir trabajando con la fábrica, nos propusimos lograr ser distribuidores exclusivos en el Guayas de las dos líneas que NutrinSA produce, esto es la de CRECS que manteníamos y la de CHIPS que agregaríamos.

En cuanto al cumplimiento de los objetivos generales propuestos para el año 1990 informo:

1.- El volumen de ventas en unidades fué logrado y en suces las ventas se incrementaron en un 56%.

2.- Lamentablemente este objetivo no fué logrado por cuanto NutrinSA decidió montar en el Guayas su propia infraestructura para comercializar ambas líneas a partir de Febrero de 1.991.

3.- CUMPLIMIENTO DE DISPOSICIONES DE LA JUNTA GENERAL SOCIOS

Las disposiciones de la Junta General de Socios, celebrada en Marzo 6 de 1.990, fueron: aprobar los Estados Financieros del año 1989 y no distribuir las Utilidades de dicho ejercicio; estas decisiones han sido

14 MAR 1991

plenamente ejecutadas por la administración de la empresa.

4.- ASPECTOS ADMINISTRATIVOS, LABORALES Y LEGALES

4.1. ADMINISTRATIVOS

Durante el año 1.990 el personal administrativo y de ventas se ha mantenido excepto dos oficiales de vendedores que fueron reemplazados durante el ejercicio.

4.2. LABORALES Y LEGALES

No ha existido situación relevante que informar en el aspecto laboral y legal.

5.- PRODUCCION Y COMERCIALIZACION

5.1. PRODUCCION

La empresa no produce bien ni servicio.

5.2. COMERCIALIZACION

Como queda señalado anteriormente las ventas se incrementaron en alrededor del 20% en unidades y en 56% en sucres. Las zonas geográficas cubiertas han sido las mismas de años anteriores específicamente la provincia del Guayas. Dentro del mismo territorio geográfico hemos ampliado nuestra cobertura de ventas, situación que hemos logrado incorporando al mercado a nuestros dos restantes vehículos; también influyó en este logro la mayor experiencia y habilidad de nuestro equipo de vendedores.

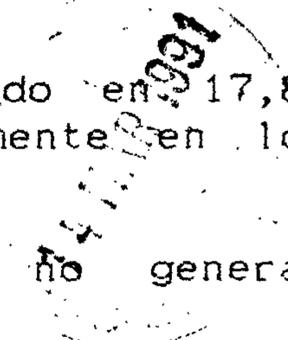
6.- ANALISIS DE LA SITUACION FINANCIERA

Al finalizar el período que cubre este informe el Capital de trabajo de la empresa asciende a 26,44 millones de sucres.

El Capital de Trabajo se ha incrementado en 17,86 millones de sucres y se explica básicamente en los siguientes hechos:

- Se cargó a resultados valores que no generan desembolsos por 6,28 millones de sucres.

4



- Se produjo un resultado favorable del período por 2,22 millones de sucres.
- Los socios apoyaron al financiamiento en la empresa con obligaciones a largo plazo 10,31 millones de sucres.
- Se adquirieron bienes de uso y otros por 0,95 millones de sucres.

El Capital de trabajo que la Compañía posee a la fecha de preparación de este informe es satisfactorio.

El nivel de endeudamiento de la Empresa es de 0,89 a 1 que comparado con el de 1,62 a 1 del año anterior representa que se ha reducido significativamente.

El monto de los inventarios no es substancial en relación con el volumen de ventas debido a que se comercializa productos de alta rotación, tales como: papas fritas CRECS, cachitos marca SNACKS, galletas marca BIBI, chocolates MARIVEL, fideos DOÑA PETRONA, etc.

El resultado neto del período ascendió a 2,22 millones de sucres.

7.- DESTINO DE LOS RESULTADOS

Con el propósito de incrementar el patrimonio de la Empresa propongo que los resultados obtenidos por la empresa en este ejercicio no sean distribuidos; sino que 0,15 millones de sucres se los destine a incrementar la reserva legal, según la Ley de Compañías, y la diferencia se abone a la cuenta Utilidades acumuladas de ejercicios anteriores.

8.- RECOMENDACIONES PARA EL SIGUIENTE EJERCICIO

Considerando que alrededor del 85% de las ventas de PROHER en el año 1.990 han sido de productos de Nutrinsa y que esta empresa decidió instalar a partir de Febrero de 1.991 su propia infraestructura de ventas en el Guayas y dejarle una pequeña zona a PROHER, la empresa debe fundamentalmente:

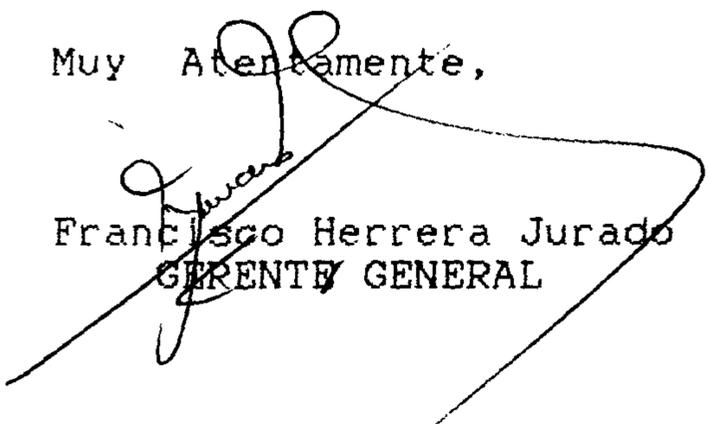
- 1.- Lograr nuevas líneas de comercialización productos de gran volumen de ventas.
- 2.- Renegociar condiciones de distribución con Productos Marivel e impulsar las ventas de estos productos.

[Handwritten signature]

14 MAR 1991

De los señores socios.

Muy Atentamente,


Francisco Herrera Jurado
GERENTE GENERAL

Guayaquil Febrero 1, 1.991

14 MAR 1991