

7

como resultado de esta situación tenemos una pérdida de s/. 28'482.641,00 que deberá ser absorbida por ustedes, señores accionistas.

Como punto final de este informe quiero indicarles que nuestro personal a reaccionado favorablemente dándonos su colaboración decidida y entusiasta para sacar a la compañía adelante en un ambiente laboral muy cordial.

De los señores Accionistas:

  
ARC JUAN CARLOS PENDOLA R.  
GERENTE GENERAL



2

GARCIA AVILES # 205 Y 9 DE OCTUBRE

TELF.# 300641-310067

## INFORME DEL GERENTE

Guayaquil, Marzo 29 de 1996.

Habiendo cumplido un año más de actividades comerciales, presento ante ustedes un informe general de nuestro negocio en el año 1995.

Quiero dejar constancia primeramente que el año 1995 ha sido un año nefasto para toda actividad económica no solo para nuestro negocio sino para todo el país, considerando que hemos tenido que sufrir trastornos externos e internos que nos han llevado a una situación estremadamente crítica.

1.- Como todos ustedes conocen la situación financiera del país trabaja según el ritmo de las tasa de interés, la subita alza de las mismas trae como consecuencia créditos bastante onerosos peor aún, si a esto le acompaña factores críticos como la guerra con el Perú la alza del dólar que vino a alterar el régimen financiero. Dando lugar a que nosotros renováramos nuestros préstamos en dólar y en moneda nacional en pequeñas cantidades.

2.- La presencia de los apogones durante los meses de septiembre a Diciembre no permitieron un normal desenvolvimiento de nuestras actividades ya que nos vimos limitados a dar un buen servicio a nuestros clientes e imposibilitándonos a abastecer a nuestro stock de mercadería para poder seguir compitiendo con los grandes almacenes a nuestro alrededor.

3.- Para completar con nuestro cuadro desalentador vino la crisis política y luego la crisis de grandes financieras y bancos de la localidad que dio lugar al cierre de préstamos y renovaciones de los mismos obligándonos a cumplir con sus cancelaciones en un tiempo no planificado.

4.- Al no tener dinero para seguir inyectando a nuestro negocio y cumplir las obligaciones con nuestros proveedores las ventas como comprenderan bajaron notablemente frente a las que tuvimos el año anterior y peor si las comparamos con estos primeros meses del '96.

5.- En inventario tenemos un stock bastante alto, con un 80% de productos descontinuados en el mercado que ha venido quedándose año tras año engrasando el stock, el 20% restante de productos es para la venta y para poder competir con las demás empresas hemos tenido que bajar un 10% en sus precios.

En conclusión las ventas bajaron en un 40% al del año anterior y