

Informe de la Gerencia General

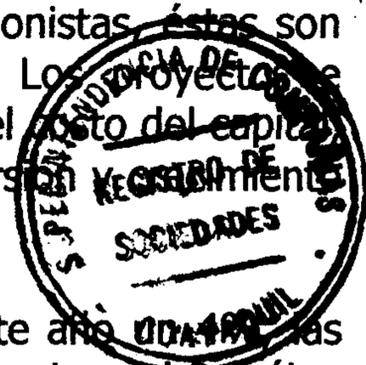
Entorno Económico

En el 2001 en Ecuador fue el País que más creció en la región (5%), esto no necesariamente significó un crecimiento real, sino más bien una recuperación de los niveles del PIB del año 1998.

La dolarización que rige desde hace 2 años fue sin duda el factor más importante en la estabilización del sistema financiero del País durante este período. El esquema de dolarización traerá beneficios importantes para el entorno macroeconómico del país siendo sus principales ventajas las siguientes:

- Estabilidad.- La economía del Ecuador estaba técnicamente dolarizada en el año 1998, ya que el 70% de los depósitos del sistema financiero se mantenían en dólares, lo que demuestra la falta de confianza que existía en la unidad monetaria anterior. Al desaparecer el Sucre, desaparecen también los temores de devaluaciones abruptas por parte del gobierno, lo que estabiliza la permanencia de los depósitos en el País y le permite al sistema estabilizarse y bajar la inflación.
- Menor Inflación.- La inflación en un esquema dolarizado tiende a igualarse a la inflación del País emisor de la moneda (EEUU). En el caso Ecuatoriano, la inflación se encuentra en niveles muy superiores a los de EEUU, esto causado por 2 factores principales. En primer lugar, el tipo de cambio al que se estableció la paridad fue muy alto, lo que causó una escalada de los precios anormal en el País. Sin embargo, el gobierno no tenía una mejor alternativa, ya que a un tipo de cambio menor tal vez el esquema no hubiese sido creíble y no hubiera funcionado. Por otro lado, las remesas que ingresan a razón de 1.400 millones de dólares anuales generan mayor circulante en el sistema y esto tiene un efecto inflacionario. La meta del gobierno para el 2002 es cerrar el año con una inflación entre 9 y 11%.
- Tasas de interés más bajas.- Al desaparecer el efecto de la devaluación esperada, las tasas de interés tienden a bajar. A pesar de que las tasas de interés aún no son muy atractivas para los inversionistas, éstas son claramente mucho más bajas que hace dos años. Los proyectos de inversiones hasta hace unos años no eran viables por el costo del capital, son ahora más atractivos, lo que generará mayor inversión y crecimiento del PIB.

Según las proyecciones del Banco Central, el PIB crecerá este año a un ritmo similar a las mismas que podrían mejorar por la reciente mejora en los precios del Petróleo internacionales. Por otro lado la construcción del OCP (Oleoducto de crudos pesados) continúa y será el motor de un auge económico en el Ecuador para los siguientes 2 a 4 años.



En el sector comercial el crecimiento en el 2001 fue de 7.7%, y se espera que para el 2002 el mismo tenga un incremento del 4%. Parte de este crecimiento lo explica el mercado farmacéutico, que en el 2001 se incrementó en un 53% y se espera que este año llegue a un 20%. Es importante mencionar que dicho crecimiento del mercado farmacéutico fue ocasionado por el incremento de los precios mayoritariamente (31%) y no tan fuerte por unidades desalojadas (16%).

Planes para el presente ejercicio económico

La gerencia de la empresa coincide con las proyecciones del Banco Central y analistas económicos sobre las perspectivas alentadoras de los años venideros, es por esto que se ha estado trabajando en la profesionalización del conglomerado comercial de la empresa.

Se ha dividido el País en 3 regiones (Costa, Sierra y Austro), las cuales son monitoreadas por un Gerente regional de ventas, quien tiene libertad de aplicar políticas comerciales adaptadas a su área geográfica. Dichos gerentes regionales trabajan conjuntamente siguiendo las políticas y lineamientos del Gerente Nacional de Comercialización.

La división anteriormente definida se diseñó para que la empresa pueda responder más rápido a los cambios del mercado, dado que cada región posee características muy particulares que difieren unas de otras.

Por otro lado, la gerencia ha contratado a un Jefe nacional de Logística, el mismo que tiene como objetivo principal conseguir una mejor atención al cliente final, consiguiendo tiempos de entrega más cortos (máximo 24 horas) y apovechando la capacidad instalada ociosa por medio de implementar servicios novedosos en el mercado que agreguen valor al cliente.

Adicionalmente se ha puesto mucho énfasis en mejorar la cobertura en las ventas. Se trata de atender a un número cada vez mayor de clientes, tratando de evitar la concentración en unos pocos clientes.

Finalmente se le ha dado prioridad al desarrollo de las líneas de importación, que son líneas que se manejan en su mayoría de manera exclusiva, estas líneas son mucho más rentables que las de codistribución.

Los cambios y la reestructuración de la empresa han traído como resultado un crecimiento en las ventas de 60% en las ventas de Richard O. Custer y de 38% en las ventas de Calox Ecuatoriana.

El presupuesto para el año 2002 contempla un crecimiento en las ventas de un 70%, con el cual se logrará revertir la situación de pérdidas que enfrentó la empresa durante el 2001.



29 ABR. 2002

Quiero expresar mi sincero agradecimiento a todos los colaboradores de Richard O.Custer y Calox Ecuatoriana por el gran esfuerzo desplegado durante el año.

Finalmente deseo agradecer el muy importante y decidido apoyo de nuestro Presidente Ejecutivo, señor Don Felipe Antonio Custer, apoyo sin el cual una serie de cambios y mejoras no se hubieran podido realizar.

Muy Atentamente;

Eduardo Castro-Mendivil
Gerente General

ABR. 2007

