

3 de Abril de 1986
Win/mw

Señores
JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS
DE EXAWIN S.A.

CIUDAD.-

De mis consideraciones:

Permítome dirigirme a Uds. en mi calidad de Vice-Presidente de la compañía EXAWIN S.A. con el fin de presentar el INFORME anual de gerencia para el ejercicio económico de 1985.

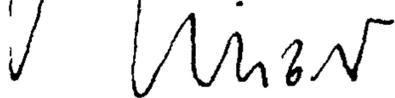
El ejercicio 1985 corresponde a nuestro primer año de actividades de venta. Considerando las obvias dificultades que una compañía suele tener en su período de arranque, a saber, captación del mercado; colocación de nuestros productos de venta prácticamente desconocidos por los usuarios; conocimiento de la clientela y de las condiciones de trabajo; aplicación de la política de ventas establecida y concesión de condiciones de pago más amplias que las ofrecidas por nuestra competencia que no pongan en peligro el normal desarrollo de la compañía, puedo afirmar que mis esfuerzos dieron como resultado el cumplimiento de los objetivos trazados para nuestro primer año de ventas. Permítome explicar que dada la circunstancia de que los productos comprendidos en nuestro programa de ventas suelen ser consumidos por talleres artesanales o pertenecientes a la pequeña industria exclusivamente, los que no disponen de las autorizaciones requeridas por las autoridades de importación para adquirir ellos mismos esos productos bajo el régimen de importaciones directas, tuve que tomar la decisión de primero importar los productos a nombre de la compañía para después, una vez desaduanizados y nacionalizados, venderlos a la clientela. Esta situación obligó a la compañía a endeudarse en monedas extranjeras, dadas las normas que el Banco Central del Ecuador mantiene vigentes para ello, y a asumir los riesgos de devaluación y de mora en la entrega de las divisas por parte del Banco Central del Ecuador, riesgos que no siempre fué posible transferir a nuestra clientela, especialmente en aquellas ventas a plazos mayores de 6 meses.

Una de las razones principales por las que tuvimos tan notable éxito en nuestro primer año fué la concesión de un servicio técnico completo que no tiene nuestra competencia, consistente principalmente de la prestación de los servicios requeridos para el montaje, la puesta en marcha y entrenamiento de clientes, servicios que hemos prestado con la asistencia directa de los fabricantes extranjeros que representamos. Para estos efectos hemos suscrito con nuestro proveedor principal, la empresa SCHOU & CO. LTD. de Dinamarca, un convenio según el cual ellos nos enviarán una vez por cada trimestre a uno de sus ingenieros de servicio para los propósitos indicados, y también para entrenar a nuestro personal local en esas tareas para que en un futuro cercano podamos prescindir del personal extranjero y evitarnos los gastos en moneda extranjera que actualmente demanda dicho servicio.

Durante el próximo ejercicio de 1986 aspiro a recuperar la mayor parte de las obligaciones pendientes por cobrar, incluyendo los intereses de financiación y/o de mora correspondientes, así como los reajustes por concepto de posibles devaluaciones de nuestra moneda que son siempre impredecibles. Al mismo tiempo estimo conveniente iniciar una política de ventas menos agresiva, la que sí nos será posible seguir debido a nuestra buena posición que ya hemos obtenido en el mercado y, principalmente, a la crítica situación económica que vive el país, agravada desde Diciembre de 1985.

Finalizo el presente informe expresándoles a Uds. mi agradecimiento por la confianza con que Uds. me han honrado, y espero haber satisfecho vuestras aspiraciones correspondientes al pasado año 1985. Siempre a sus gratas órdenes, me despido de Uds.,

muy atentamente,



Rudiger Winzer Sch.
Vice-Presidente de
EXAWIN S. A.