

INFORME DE LA GERENCIA A LA JUNTA GENERAL Y AL DIRECTORIO DE REPRESENTACIONES Y VENTAS S.A. REYVENTAS

Señores Directores y Accionistas:

A continuación informo a ustedes acerca de las operaciones de la compañía y sus resultados durante el ejercicio económico del año 2000:

I. GENERAL

La empresa a partir del mes de marzo del presente año, inició una nueva actividad: la Comercialización y Distribución de productos de consumo masivo, entre los que tenemos:

- Línea de harinas (procedentes de casa matriz);
- Productos propios bajo la marca "YA" (como avena); y,
- Productos de terceros: nacionales e importados (aceites).

Siendo estos productos de primera calidad.

Los productos elaborados por nuestra casa matriz han sido las principales líneas de comercialización de este año, representando el 85% de las ventas, la avena el 8% y los aceites el 2%. Además la compañía continua con la comercialización de insumos para la industria camaronera (5% de las ventas), la que ha disminuido de gran manera, debido a la baja producción que ha presentado éste sector de la industria ecuatoriana. La prestación de servicios de personal a compañías relacionadas se realizó hasta febrero del 2000.

La Compañía presentó en el año 2000 una pérdida de aproximadamente \$ 1,200.00 (un mil doscientos 00/100 dolares).

Dicha pérdida se debe en gran parte a que durante el año 2000, se desató una guerra de precios entre los industriales molineros (principal producto de comercialización), la misma que redujo los márgenes de utilidad por unidad vendida. Además, la marcada recesión económica e inestabilidad política en que se desarrollaron las actividades productivas en este año, produjeron una reducción del mercado y por ende una disminución de ventas presupuestadas. Cabe mencionar, que otro factor que incidió en dicha pérdida, es el alto gasto registrado en publicidad, por la introducción de un nuevo producto al mercado (Avena "YA"); como así también, la inversión en la reestructuración administrativa y comercial de la empresa, ya que a pesar de ser "prácticamente nueva", ésta, contrató personal altamente calificado y por ende un costo elevado.

II. METAS Y OBJETIVOS

Siendo el primer año dentro de esta nueva actividad "Comercialización y Distribución", las metas y objetivos planteados se han cumplido, la empresa ha ganado participación en el mercado de distribuidores y se han establecido marcas de algunos de nuestros productos en la mente del

consumidor. La empresa ha crecido de gran manera, contando siempre con el apoyo de Casa Matriz en todas las actividades emprendidas.

III. DISPOSICIONES DEL DIRECTORIO Y JUNTA GENERAL

La estructura legal de la Compañía se modificó para el ejercicio fiscal del 2000, donde se nombró un nuevo Gerente General, responsable de las nuevas actividades realizadas por la empresa. La decisión de la JUNTA GENERAL ORDINARIA DE ACCIONISTAS celebrada en el mes de Marzo del 2000, aprobó unánimemente los resultados operativos de la compañía por el ciclo económico 1999.

IV. ASPECTOS ADMINISTRATIVOS, FINANCIEROS, LABORALES Y LEGALES

En el primer trimestre del año 2000 la Compañía modificó totalmente su estructura administrativa y financiera debido al inicio de la nueva actividad de Comercialización y Distribución de productos de consumo masivo. La financiación de las operaciones comerciales y de inversión en activos fijos estuvo a cargo de nuestra casa matriz, y la organización administrativa, de ventas y distribución, incluyendo la contratación de personal para todas las áreas de trabajo fue una de las principales tareas de la gerencia general de la compañía. En los primeros meses del año se establecieron así mismo los procedimientos y políticas para el desarrollo normal y consistente de las futuras actividades de la compañía.

V. COMERCIALIZACIÓN

Las ventas netas en el 2000 ascienden a \$ 4,787,807.91 (cuatro millones setecientos ochenta y siete mil ochocientos siete 91/100 dolares), con un volumen de 280.847 QQ. Y 8.800 cajas (aceite) vendidos, distribuidos en las siguientes líneas de productos:

	<u>DOLARES</u>	<u>QUINTALES</u>
- Harina Doméstica	1,439,526	42.437
- Harina al Granel	2,101,361	153.324
- Sub-productos	496.465	72.801
- Avena	382,466	12.229
- Sarafin	256,034	56
- Aceites	111,956	8.800 Cajas.

Para que esto se haya cumplido, la empresa cuenta con un sistema de distribución que incluye una flota de camiones propios de la empresa así como convenios con distribuidores mayoristas y Supermercados que contribuyen con un gran porcentaje de nuestras ventas.

VI. INDICES FINANCIEROS

A continuación se mencionan algunos índices financieros correspondientes al cierre del ejercicio fiscal 2000:

ÍNDICE

2000

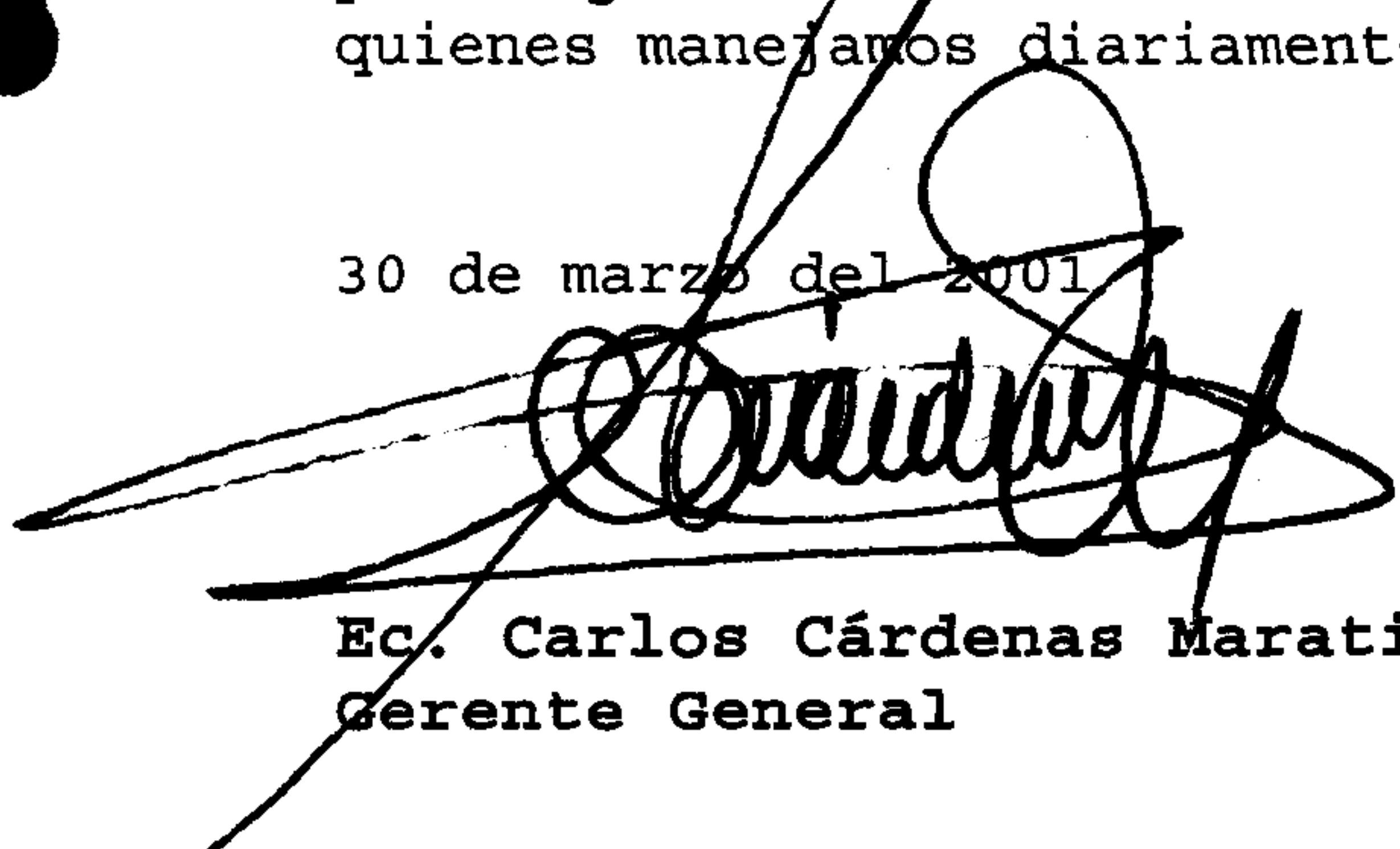
Liquidez corriente	(veces)	0.77
Prueba ácida de liquidez	(veces)	0.59
Rotación cuentas por cobrar	(días)	40
Rotación de inventarios	(días)	36
Rotación de activos fijos	(veces)	9.25
Apalancamiento financiero	(veces)	1.00
Retorno sobre activos totales	(%)	(0.10)
Margen bruto en ventas	(%)	13.12
Pérdida neta en ventas	(%)	(0.03)

VII. DESTINO DE LOS RESULTADOS

Esta gerencia solicita a la Junta General de Accionistas que apruebe el Balance General y el Estado de Pérdidas y Ganancias de la compañía al 31 de Diciembre del 2000 según mandato legal.

Finalmente, señores accionistas y directores, aprovecho esta oportunidad para agradecerles a ustedes por su permanente colaboración y apoyo a quienes manejamos diariamente esta organización

30 de marzo del 2001



Ec. Carlos Cárdenas Maratía
Gerente General