



PISO PAK ECUADOR S

INFORME DE GERENCIA

Señores Socios de Pisopak:

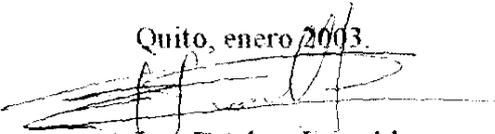
El año 2002 se caracterizó por ser muy frontal en la oferta de nuestro producto con el de la competencia, los precios ofertados por nuestra compañía tuvieron que ponerse al mismo nivel del de sus similares, razón por la cual los primeros nueve meses del año, las cifras en nuestras ventas se redujeron en quince por ciento.

Los tres últimos meses del año, nuestras ventas demostraron que la competencia redujo sus ventas, ampliando de esta forma nuestro mercado; lo que nos da una seguridad para manejar el mercado de mejor forma, el año 2003.

Con respecto a nuestros activos, tanto del terreno como de las construcciones, siguen arrendados a la firma Jácome y a Ruales Donoso. La venta de los mismos no se pudo concretar durante el año, debido varios factores, entre los principales, la recesión que sufre el País.

Se han realizado conversaciones con nuestro proveedor Pisopak Perú, s.a., para ampliar nuestro stock de mercadería, pues una bajo volumen en bodega ha sido también causa para una merma en ventas.

Quito, enero 2003.


Ing. Esteban Iturralde
Gerente.