

INFORME DE GERENCIA

92067

INFORME QUE PRESENTA EL GERENTE GENERAL DE ARIASAN Cia. Ltda., Ing.
VICTOR HUGO ARIAS, A LOS SOCIOS DE LA COMPAÑÍA AL FINALIZAR EL EJERCICIO
DEL 2006

En mi calidad de Gerente General de ARIASAN Cia. Ltda., me permito someter a su consideración el informe de las labores realizadas durante el año anterior y la situación de la compañía al finalizar el ejercicio del 2006.

En el año que terminó se pudo traer solamente un contenedor de veinte pies cúbicos que llegó en el mes de agosto. A comienzos del año se comercializó la mercadería que llegó en un embarque a finales del 2005. Esto ratificó la pérdida de mercado que abastecíamos y no nos permitió recuperarlo. En el año 2005 se demoraron casi 100 días en fabricar un pedido y luego algunos vidrios llegaron manchados. No se obtuvo la aceptación de ninguna responsabilidad por parte del proveedor. Igual cosa sucedió con el embarque del último año, los vidrios posteriores que vienen con plástico y/o papel también llegaron manchados, pero se pudo limpiarlos y conseguir la aceptación de uno de los clientes principales, en Guayaquil; pero quedó un mala imagen de la calidad de los vidrios que estamos importando.

Se utilizó el certificado INEN-1 que estaba vigente hasta el 28 de agosto del 2006; mientras tanto no hemos renovado con ese proveedor hasta ver cómo se desenvuelve el mercado, ya que existe mucha competencia de parabrisa importado.

Nos colaboraron las misma personas para la contabilidad y los embalajes que lo hacían en tiempos anteriores y en las mismas condiciones. Continuamos con el uso de las bodegas de INSA, sin ninguna variación.

A comienzos de este año cambiamos el software para el control financiero y contable y funcionó muy bien. El anterior no era muy eficiente, funcionaba en base del sistema operativo DOS. El actual es de más fácil manejo ya que trabaja con el soporte del Windows, lo que le hace más versátil y más preciso, principalmente en lo que tiene que ver con el control de inventarios. Nos hemos demorado un poco en el manejo y uso del programa pero la información de los resultados es más clara y mejor.

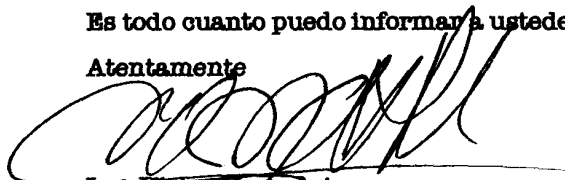
Continuamos con el problema de la demora en la recuperación de cartera. Los plazos de pago pactados inicialmente con nuestros clientes, siempre se prolongan por lo menos al doble del tiempo, lo que nos ocasiona un incremento de los gastos, ya que no podemos dejar de operar hasta esperar vender los saldos de la mercadería.

En esta ocasión tuvimos que hacer un préstamo al banco para poder culminar con el pago del saldo de la importación y el pago de la internación y nacionalización de la mercadería, crédito que no lo pudimos cancelar en el plazo estimado y lo haremos a inicios del año próximo.

Para disminuir los gastos se estimaron volúmenes menores para asegurar la mercadería tanto el volumen embodegado como el volumen transportado en cada envío a provincias en función de la disponibilidad total anual de parabrisas. No se renovaron los seguros contra inundaciones, robo e incendio, INSA lo tiene y se estaba duplicando este costo.

Es todo cuanto puedo informar a ustedes en honor a la verdad

Atentamente



Ing. Victor Hugo Arias
Gerente General