

INFORME DE GERENCIA AÑO 2008

Señores socios ante a ustedes. Me dirijo para comunicarles la situación de la compañía en el año de actividades del 2008.

1.- El año 2008, El año de cambios políticos y económicos, como es bien sabido por todos, las políticas implementadas por este Gobierno, y el cambio en los estatutos de la Constitución del país, han generado crisis y estancamiento en el normal desenvolvimiento, de las actividades de la economía y comercio empresarial, generando una inestabilidad temporal.

2.- Comunicamos ha ustedes que la Matriz ubicada en al la Ulpiano Páez y Ramiro Dávalos se cerro, quedando únicamente la Sucursal ubicada en la Av. Colon E3-39 y 9 de Octubre como principal, pasando los suministros y la persona que laboraba a La nueva Matriz.

3.- Comunicamos que esta situación nos obligo a aceptar la renuncia de la 2 personas, lo que al mismo tiempo ayudo a la reducción de Los costos fijos y variables, además se tomaron medidas de reducción de costos, como boqueo a celulares, y ahorro de energía.-

4.- Hemos trabajado con 60% en compras locales, e importaciones la diferencia, sin embargo ha sido bastante difícil ya que los clientes necesitan de crédito los mismos que nos afecta porque su recaudación ha sido en un 34% no recaudada todavía, los márgenes son mínimos apenas de un 10% de utilidad en compras locales. El Servicio técnico, ha sido muy difícil lo que ocasiona el estancamiento en ventas de Fotocopiadoras usadas, por lo que Ahora estoy atendiendo personalmente con una persona, y he asumido actividades de las vacantes, han sido jornadas agitadas pero satisfactorias,

5.- El CIERRE de la INDUSTRIA METALMECANICA COMERCIO Y EXPORTACION KRAUSE, nos enviaron mercadería quedando un saldo irrecuperable de cerca de USD 4.000.00 (CUATRO MIL DOLARES AMERICANOS), y un ítem sin salida que son las binchas strip, en un dinero amortizado, al igual que las planchas tridimensionales.

6.- Esto ha generado un estancamiento crítico en la Compañía, sin embargo se ha logrado salir con aprietos este año económico, por lo que se pide un año más de aportes y de oportunidad.

RECOMENDACIONES:

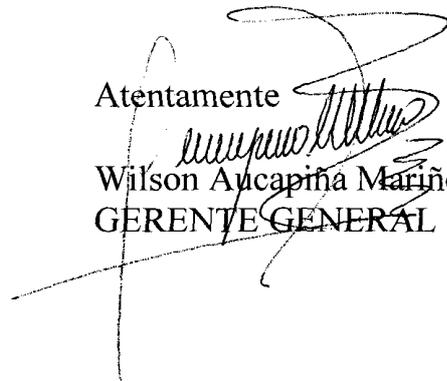
1.- Aumento de CAPITAL, sabemos que es imposible, pero me comprometo a vender un bien raíz mío, para inyectar capital fresco a la competencia, y buscar un proveedor de la China, en lo que respecta a Planchas o pastas de encuadernación, perfiles y clips, ya que esto hemos estado comprando Localmente, con un margen de utilidad, mínimo, por tal razón hemos perdido Clientes Distribuidores. Este capital nuevo prestaría a la Compañía con cero intereses y que me sea devuelto en el transcurso de un año comercial en partes de acuerdo a su recuperación económica.

2.- La venta por Internet y mercados abiertos en Estados Unidos, nos ha afectado por cuanto creo que seria muy necesario, trabajar con productos que nos puedan dar un margen mayor de utilidad como Mica Pouch que se trae de Korea, lo cual seria irremplazable, y la Pasta o plancha que se traería de China, lo que ayudaría a una estabilización mas rápida.

3.- Servicio Técnico nos ha generado Perdidas, por cuanto no ha sido muy representativo por falta de solidaridad de la persona encargada, no ha sido muy productiva, y nos ha dejado maquinas inhabilitadas por perdida de repuestos y partes, por lo que recomendamos eliminar este Servicio y contratar este Servicio a través de Técnicos que laboran independientemente.

4.- Tratar de eliminar el Crédito par obviar falta de circulante, o seleccionar clientes muy efectivos y cumplidos, con sus obligaciones adquiridas.

Atentamente



Wilson Aucapiña Mariño
GERENTE GENERAL