

94-572

Distrilark



RUC: 1791877063001

ECUADOR

Av. Amazonas N1429 y Av. Colón
Edif. España • 7mo. piso • Oficina 78
Quito - Ecuador
Teléfonos: [5932] 2523895 / 2908 392
e-mail: distrilark@hotmail.com
e-mail: larkin@telesat.com.co
Página Web: www.larkin.com.co

INFORME GERENTE GENERAL DE DISTRILARK, PARA EL AÑO 2006

Señores
ASAMBLEA GENERAL

Respetados Señores:

El año 2006 para la empresa fue un año de retos importantes, pues se consolidó la producción nacional a través de Maquila del producto con una empresa local, seria y calificada por el CONSEP autorizada para adquirir sustancias controladas necesarias en la elaboración de nuestros productos. Esta vinculación permitió generar un producto de calidad con costos menores, lo que se transmitió en utilidad para la compañía presentando así un balance positivo de la gestión.

Infortunadamente comercialmente no se ha desarrollado la operación como se esperaba, hubo la imperiosa necesidad de suprimir los servicios de los ingenieros de ventas, y hasta la fecha, pese a los distintos intentos no ha sido posible la contratación de una persona idónea que promueva los productos de la marca, sin embargo seguimos en este intento y se presenta un plan para atender la sierra y la costa. Afortunadamente para nuestro desarrollo no hemos tenido retiros de los clientes principales.

El tema de aumento de capital social sigue estando en manos de la Superintendencia de Compañías para cuando ellos decidan fijar la nueva visita, para lo cual estamos atentos y prestos a resolver cualquier inquietud de este establecimiento. Queda aprobado por la asamblea el incremento del capital de acuerdo al costo que tenga la capitalización siguiendo el procedimiento legal. Se requiere dejar resuelta la situación con la Superintendencia de Compañías.

Para el año 2007 nuestras expectativas son grandes, queremos hacer ya el trámite ante el CONSEP para calificarnos y lograr maquilar directamente nuestros productos y poder adquirir las materias primas necesarias sin la intervención de terceros, y bajo los parámetros de calidad nuestros.





Para lo anterior y como parte de ese proyecto estamos buscando bodegas donde poder elaborar el producto, almacenarlo y despacharlo, adicionalmente instalar la sede administrativa en el mismo sitio para ahorrar tiempos y esfuerzos. Para la instalación adecuada de las planta se debe contar con la asesoría de la casa matriz y específicamente con la colaboración del Señor Julio César Rodríguez quien será informado y de ser posible participará en la compra del equipo a instalar y de los accesorios. Además de las condiciones que requieren los productos se determinará un área para laboratorio.

En cuanto al tema comercial, se implementó un sistema de adquisición de materia prima también muy cuidadoso, importando únicamente el producto cuya salida estaba garantizada en la venta, y de esta manera los costos de importación, fletes y almacenamiento disminuyeron favorablemente, haciendo la operación menos pesada y aliviando la carga de producto en stock sin opción de salida.

Otra implementación importante, si no la más importante, fue el establecimiento de maquila en Ecuador para productos de alta comercialización, con ello el producto adquirió mayor competitividad frente al mismo producto importado. Pasando los estándares de calidad establecidos por nuestro proveedor, de manera que estamos en capacidad de ofrecer el mismo producto con mayores beneficios económicos y con las mismas garantías de eficiencia a nuestros clientes.

La dificultad más grande del año que estamos analizando estuvo dada por unos resultados de venta bajos que apenas cumplieron el plan de ventas, no hemos incrementado clientes, por el contrario algunos clientes ya cautivos los hemos perdido y las justificaciones para ello no las encontramos en la calidad del producto sino en una fuerza de ventas bastante complicada, que no logra aun compenetrarse con el producto, ni establecer parámetros de venta realmente efectivos, para atacar un mercado potencial bastante amplio. A pesar de que hemos realizado pruebas en bastantes empresas con resultados óptimos no se concretan las ventas en estas mismas instituciones, ese es parte de la estrategia que hace referencia a la idiosincrasia y los hábitos y costumbres del país y que bien superados permitirán ser más acertados y efectivos.

Otra estrategia será la de incrementar el manejo de inventarios en consignación con los mayores clientes, esto permitiría el consumo sin aumento de costos para nuestros clientes y haría que los técnicos hagan visitas más eficientes buscando otras áreas de aplicación de otros productos que se puedan ofrecer, y tendrían también la opción de inmiscuirse en los sistemas de producción aplicando sus conocimientos para hacer de la empresa un indispensable permanente en nuestros clientes cautivos y potenciales.



Distrilark



RUC: 1791877063001

ECUADOR

Av. Amazonas N1429 y Av. Colón
Edif. España • 7mo. piso • Oficina 78
Quito - Ecuador
Teléfonos: [5932] 2523895 / 2908 392
e-mail: distrilark@hotmail.com
e-mail: larkin@telesat.com.co
Página Web: www.larkin.com.co

También debemos buscar la elaboración de carácter nacional de otros productos que se puedan ofrecer a potenciales mercados con favorabilidad de precios, pero manteniendo la calidad y el ganado prestigio de los productos Larkin.

Sabemos del compromiso de la organización en el mejoramiento de la calidad de vida de los habitantes a través de mejores productos que resulten inocuos para la salud humana acompañado de una producción más eficiente y limpia recordando el compromiso con la naturaleza la compañía se esfuerza por un mundo mejor y busca en todos los órdenes que su acción y su intención sirva a la sociedad

Agradezco a ustedes su apoyo en la gestión, seguro de mejorarla en este año y de poner al servicio el mejor esfuerzo y atención. Vivimos para los clientes y prestarles el mejor servicio, esa es la mayor razón para funcionar y crecer.

ÁLVARO NIÑO BARRIOS
Gerente General.

