

## **INFORME ANUAL 2007**

### **1. PRESENTACIÓN**

Estimados socios reciban el más cordial saludo, agradeciendo su presencia y esperando que la estadía sea productiva y placentera.

Con cada año la respectiva evaluación y por ello nos corresponde la del pasado 2007.

En términos generales la operación se realizó avanzando en todos los aspectos, consolidando la administración, la producción, la distribución y la promoción de venta.

La representación legal está registrada a mi nombre y aunque la decisión de la Junta de Socios se aprobó en noviembre de 2006, solo hasta el día 22 de marzo quedó legalmente inscrita en el Registro Mercantil y así sucesivamente en la Superintendencia de Compañías y el Servicio de Rentas Internas (SRI).

El producto elaborado en Ecuador ha incrementado su participación ante la imposibilidad de hacerlo en Colombia por el costo CIF y el precio de venta. Inicialmente se realizó a través de un maquilador que desde enero de 2007 comenzó a manipular la producción llevando a DISTRILARK a desabastecimiento a los clientes, a importaciones urgentes de Colombia y con incidentes como la recibir producto en mal estado por mala manipulación en el trasbordo en la frontera terrestre.

Se llegó a un acuerdo con AXAQUIM de doblar el costo de maquila y el compromiso de abastecimiento hasta septiembre del año pasado, situación que llevó a redoblar esfuerzos para producir directamente logrando superar los requisitos de las autoridades en especial del organismo de control CONSEP, encargado de otorgar permisos y cupos a proveedores de MPC, (materia prima controlada) de los que requerimos especialmente dos, para ello nombramos un abogado ecuatoriano el Dr. Manuel Pérez llegando al acuerdo de que sus honorarios, gastos legales y extraordinarios por \$7.000 aproximadamente, él además es el dueño de la bodega donde funciona la planta, se condicionó a que se nombrara a un químico o ingeniero

químico y bodeguero de nacionalidad ecuatoriana y después de un desgaste de 2 meses pagando la nueva nómina obtuvimos el permiso desde el mes de septiembre y hasta enero de 2008, con un cupo del 50% del solicitado mensualmente. Adicionalmente se requirió hacer el montaje de un mezclador de 2000 litros en acero inoxidable, para cuyo efecto conté con la asesoría y apoyo del socio Julio César Rodríguez, esas inversiones, gastos y adecuaciones superan los \$14.000. A pesar de los esfuerzos la asesoría y la solución inmediata no han sido del todo acertadas las decisiones.

Hoy tenemos una planta funcionando, un equipo de colaboradores con limitaciones y el esfuerzo, desgaste y fatiga son notorios. Es de anotar que la gestión, el avance y la consolidación constituyen el tangible e intangible de DISTRILARK.

El propósito de la Gerencia es hacer la entrega del informe anual, que responda a las inquietudes de los socios, que corresponda a la confianza y apoyo de ustedes que son el nervio de la Compañía y para respaldar, aprobar y aportar para la solución y mejoramiento de este miembro corporativo que representa la marca LARKIN en Ecuador.

Es mucho lo que hay por hacer y espero mayor colaboración, solidaridad, espíritu de cuerpo y apoyo real e inmediato de los socios: *ESTA ES NUESTRA EMPRESA*. Los retos son muchos, además de algunos anunciados está el elevado incremento de materias primas, la competencia, la idiosincrasia ecuatoriana y la cultura del menor precio.

Gracias, mil gracias por la confianza, el apoyo y la paciencia conmigo, para mí también es un reto y un motivo para alejarme de mi familia, de Bogotá y del afecto. Aquí he aprendido qué es la soledad.

Gracias por la oportunidad de gerenciar las operaciones en Ecuador, tengan la seguridad de que aunque no compartan mi visión hago mi mejor esfuerzo y siempre tengo sus opiniones e intereses en mente.

## **2. GESTIÓN FINANCIERA**

Presento con satisfacción el desempeño financiero del manejo cuidadoso de los recursos que permiten una situación de caja desahogada respaldada en costos controlados, gastos con austeridad, cumplimiento

de obligaciones con trabajadores, fisco, proveedores y las inversiones requeridas. Se puede decir que DISTRILARK goza de buena salud financiera. Los costos financieros se reducen a los intereses a los socios y menos de \$10 mensuales incluidos los gastos bancarios.

Para el pago de la cuenta presentada por Larkin-Colombia por gastos impagados según cuenta de cobro que fue puesta a consideración del socio Humberto Velasco y la contadora Catalina Sáez se aceptó préstamo ofrecido por el socio Julio César Rodríguez por \$11.500, abonando en diciembre \$5000 y el saldo con intereses cancelados totalmente en el pasado mes de enero. Personalmente solicito autorización de la Junta para desconocer cuentas extemporáneas que resultan inválidas, no aprovechables ni deducibles.

El apalancamiento en Ecuador tiene varias causas que enumeradas en cualquier orden son la producción local, la racionalización del gasto, la venta, la cartera sana de Agrícola Ganadera Reysahiwai, Quala, Tesalia y ahora EBC-Coca Cola.

### **3. GESTIÓN ADMINISTRATIVA**

Se continuó el avance logístico, la infraestructura y la disponibilidad de los recursos, conllevando a que el talento humano vinculado sea estable y se tengan asomos de cultura organizacional, que las funciones y responsabilidades sean más específicas y que la atención y servicios sean más confiables y estables. Para el presente la nómina de colaboradores está compuesta por un Gerente, una Secretaria General, un Ingeniero Químico titulado, un Conductor -Bodeguero y un Auxiliar de Producción. Se realizan mediante tercerización la contable-financiera, la vigilancia electrónica, el lavado de envases y el aseo ocasional.

Los cambios son evidentes, de una secretaria, mensajera y oficios varios que cierra y abre la oficina a cualquier hora con cualquier motivo, a la formalización de una empresa, hay camino recorrido lo que no implica que siga siendo discutible la responsabilidad y compromiso del equipo DISTRILARK. Actualmente se mantiene como oficina semi-virtual y para efectos legales y de correspondencia la de Ecuasertfin en el Edificio España donde funciona una línea telefónica, se recibe documentación y se hacen pagos y la planta que concentra la administración, la

producción y almacenamiento resolviendo muchas de las limitaciones vividas e informadas en el pasado.

En cuanto a previsiones hay las siguientes: Vigilancia electrónica contratado con SEALARM, seguros de vehículos, de incendio y robo con anexos complementarios contratado con Alianza Compañía de Seguros, seguridad social con el IESS, se cancelan oportunamente, servicios públicos, impuestos, aportes a la CAPEIPI, patente al Municipio, pagos a la Superintendencia de Compañías, respecto a la Cámara de la Pequeña Industria fuimos inscritos desde la constitución al sector maderero inexplicablemente y ya se corrigió y participamos en el sector químico del que hemos aprovechado la Feria de noviembre, contactos y proveedores.

Del personal nuevo hay contrato, afiliación a la Seguridad Social y pago de las diferentes prestaciones como el décimo tercero.

En el aspecto legal contamos con servicios y conceptos profesionales del Dr. Manuel Pérez y la Dra. Gloria Dorado, quien a pesar del compromiso de concluir antes de diciembre del año anterior no ha protocolizado el aumento de capital y cambio de naturaleza de la compañía.

En el área contable tenemos avances, Catalina Sáez tiene la segunda firma y es colaboradora pero a pesar de la insistencia no se cumple con los plazos, son demorados los balances. Tenemos el apoyo de dos auxiliares que son altamente colaboradores.

#### **1. PRODUCCIÓN**

Desde la segunda mitad del año pasado tenemos producción directa a cargo del Ingeniero Romel Reyes con coordinación y supervisión de Gerencia, con los traumatismos que se han presentado, en especial por poca experiencia, limitaciones y defectos en los equipos.

El volumen producido es próximo a los 75.000 kilos desde septiembre, agotando totalmente el cupo de soda asignado por las autoridades.

En su orden el volumen producido de mayor a menor queda así: LACTO CLEAN, CLEAN 21 C, FOAM CI, LARSANIT 1CW seguida de jabón

para manos. También ha sido útil para los reenvases, muestras y análisis. Con el control mensual del CONSEP se han cumplido y organizado el manejo de inventarios con los productos controlados, las pérdidas o mermas frecuentes al inicio se han presentado y he transmitido la política de la compañía: "*Cero defectos, cero errores, cero pérdidas*" porque se ha requerido insistencia ante las fallas presentadas.

## **5. VENTAS**

Tan importante tema requiere atención especial con el antecedente que vivimos y crecemos en función de la venta, la Gerencia coordina la atención técnica la venta y la entrega que, en el 90% es distribuida directamente convirtiéndose en una extensión del servicio prestado manteniendo excelente relación con bodegueros y guardias.

La asistencia técnica se apoya en visitas, en reacción inmediata complementada frecuentemente con la Gerencia y Ventas de Larkin-Colombia. Falta conocimiento pero no voluntad, en este aspecto agradezco el apoyo pero se requiere mayor soporte. Se está buscando solución y cuando ya he acordado la vinculación de un profesional para ventas y asistencia técnica algún factor lo impide.

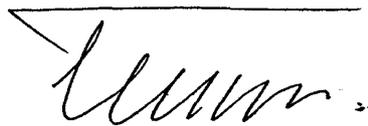
En cuanto a ventas estas se incrementaron en 31.4% al pasar de \$187.950 en 2006 a \$246.900 en 2007, nos acercamos al cuarto de millón pero el cumplimiento fue del 82.0%.

Al iniciar el 2007 fue bloqueada la venta por limitantes del maquilador, lo que nos llevó al desabastecimiento del producto de mayor venta, se recurrió a una importación y se presentaron problemas de pérdidas de garrafas y deterioro de los envases además del costo FOB del Lacto Clean importado. Otro factor ha sido la economía ecuatoriana que presentó un bajo crecimiento y expectativas de inversión privada, igualmente al estar dolarizado el mercado no se percibe con claridad el impacto de la devaluación internacional de la moneda USA haciendo que el incremento en las materias primas e insumos sean absorbidos por los productores porque el mercado no admite incrementos considerados como especulativos y existe el imaginario colectivo que esa es la solución para la inflación, devaluación o estanflación.

Agrícola Ganadera Reysahiwál sigue siendo nuestro monarca liderando la venta, seguido de Tesalia, Quala, y recientemente EBC Coca-Cola del que esperamos un buen desarrollo. Se hacen visitas, entrega de muestras y pruebas logrando pequeñas ventas, se asistió a la Feria de la pequeña industria y se participó aprovechando el escenario, se ha visitado a los productores en sus plantas, oficinas o en los Stands de ferias como Expoalimentar, se hace promociones pero aún es poco lo alcanzado.

Se continúa atendiendo la venta directa y a través de dos Distribuidores que se mantienen aunque los volúmenes son bajos, desde el año anterior desertó uno de ellos.

Para 2008 esperamos que comience la cosecha y cambiemos el ritmo de crecimiento que debe incrementar la venta de detergentes para sistemas CIP, los desinfectantes y detergentes multiusos y lubricantes en especial el seco. El tema se complementa con el plan de Marketing 2008.



---

Atentamente.  
Alvaro Niño  
Gerente General