

INFORME ANNUAL

De: Ing. Walter Aldaz
Para: Junta General de Socios de la Compañía Priseli Cia. Ltda.
Período: 01 de Enero de 2007 al 31 de diciembre de 2007

El año 2007 ha sido crítico para la empresa puesto que ha significado un congelamiento de las actividades comerciales para corregir el mal desempeño administrativo, y re direccionar el rumbo de la empresa.

Los objetivos principales de la empresa para el año 2007 fueron:

- Incrementar el nivel de ventas
- Mejorar la rentabilidad
- Mejorar flujo de caja recuperando cartera vencida.

Se implementaron varias estrategias para alcanzar los objetivos de ventas y rentabilidad tales como:

- Negociación de mejores precios y créditos con proveedores.
- Mejora en oferta de productos.
- Enfoque en servicio al cliente con atención post ventas y servicios autorizados para los productos Priseli,
- Bonificaciones mensuales de acuerdo a metas mensuales logradas.

Desafortunadamente, los objetivos establecidos no fueron cumplidos por una serie de factores que obstaculizaron el camino:

- a) Nuestros proveedores en la China se retrasaron con la manufactura y entrega de la mercadería lo que conllevó a un retraso de dos meses en el arribo y la desaduanización de la mercancía para sacar a la venta en el periodo de mayor demanda.
- b) El producto recibido en Ecuador no cumplían con las especificaciones de calidad contratada lo que generó reclamos de Priseli Cia. Ltda. a los proveedores chinos por medio de la embajada China en Quito, pero sin resultados positivos a favor de Priseli Cia. Ltda.
- c) Debido a errores en el proceso de manufactura y la documentación de exportación generados por los proveedores chinos se desaduanizaron

motocicletas que no se pueden vender puesto que no se las puede matricular anualmente.

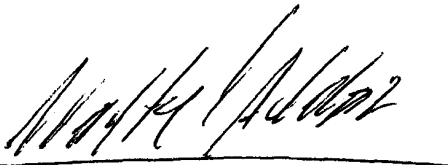
- d) Errores en la documentación de desaduanización causados por las entidades gubernamentales en el Ecuador incrementaron quejas de clientes que no podían matricular las motocicletas adquiridas.
- e) Los márgenes de ganancia se redujeron a un mínimo para poder competir con otras marcas comercializadas por los grandes importadores de Guayas y Azuay.
- f) El flujo de caja se deterioró debido al incremento de cartera vencida que resultó de la entrega de créditos a personas que no estaban bien calificadas.

A estos problemas se sumó la renuncia de Sandra Aldaz en el mes de agosto al cargo de Gerente General por motivos de salud, lo que ocasionó algunos retrasos administrativos durante el periodo de transición mientras se posesionaba Walter Aldaz como el nuevo gerente general.

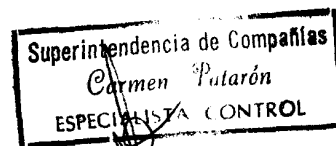
Luego de un análisis detallado de la situación de la empresa y considerando la necesidad de proveer más recursos a Priseli Cia. Ltda. para corregir su rumbo, se determinó que el costo beneficio no justificaba mas inversión en la empresa por lo que los socios determinaron terminar la comercialización de motocicletas Tempesta y todo lo relacionado con estas. La empresa se mantendrá abierta para seguir recuperando cartera vencida. También se acordó mantener Priseli Cia. Ltda. como una compañía de comercio exterior para reactivar sus operaciones en el año 2009 con la importación de productos para la industria de la construcción.

Este reporte en combinación con el reporte financiero adjunto, es todo cuanto puedo informar con respecto al desempeño de Priseli Cia. Ltda. en el año 2007.

Atentamente,



Ing. Walter Aldaz
Gerente



12 DIC. 2008