

**INFORME DE ACTIVIDADES DE LA GERENCIA DE AZUERO GONZALES AG DISTRIBUCIONES CIA.
LTDA. DEL PERIODO 2008.**

PESE A QUE LA EMPRESA ESTÁ CONSTITUIDA LEGALMENTE DESDE DICIEMBRE DEL 2007, A PARTIR DEL MES DE MARZO DEL 2008 ASUMI LA GERENCIA DE LA COMPAÑÍA EN FORMA ACTIVA QUE PASABA DE SER UN NEGOCIO PERSONAL A UNA PERSONERÍA JURÍDICA CUYO OBJETO SOCIAL PRINCIPAL ERA LA DISTRIBUCIÓN DE LA LÍNEA DE CONFITERÍA MARCA ARCOR DE PROCEDENCIA ARGENTINA PARA LA PROVINCIA DEL AZUAY, LO CUAL ME LLEVO A CONTRATAR LOS SERVICIOS DEL SIGUIENTE PERSONAL E INFRAESTRUCTURA.

UNA SECRETARIA
UN CONTADOR
UN SUPERVISOR
UN BODEGUERO
CUATRO VENDEDORES
DOS CHOFERES
DOS AYUDANTES DE DESPACHO
DOS VEHICULOS DE REPARTO
ALQUILER DE UNA BODEGA
COMPRA DE UN SISTEMA CONTABLE, FACTURACION Y DE CONTROL DE INVENTARIOS

DURANTE ESTA TRANSICIÓN SE EVALUO AL PERSONAL A MI CARGO Y SE DECIDIO CAMBIAR AL CONTADOR YA QUE EL PROFESIONAL QUE VENIA LLEVANDO LA CONTABILIDAD DEL NEGOCIO NO REUNIA LAS CARACTERISTICAS QUE SE NECESITABAN PARA ESE PUESTO TAN DELICADO.

CON TODO EL PERSONAL E INFRAESTRUCTURA CONTRATADO SE DECIDIO ATENDER EL MERCADO CON EL SISTEMA DE PREVENTA PARA LO CUAL SE ADQUIRIO UN SISTEMA COMPLETO DE SOFTWARE Y HARDWARE A LA EMPRESA S.T.I CIA LTDA. LO QUE NOS DIO MUY BUENOS RESULTADOS.

DURANTE LOS TRES PRIMEROS MESES SE RELIZARON GESTIONES PARA QUE LA GERENCIA DE ARCOR NOS DE MEJORES CONDICIONES EN CUANTO AL DESCUENTO Y AL PLAZO DE PAGO DE LAS MERCADERIAS ADQUIRIDAS LO QUE DESEMBOCO EN QUE NOS OTORGARAN UN 2% ADICIONAL AL 18% QUE NOS VENIAN OTORGANDO Y EN CUANTO AL PLAZO DE PAGO PASO DE 30 A 45 DIAS CON EL COMPROMISO DE QUE NUESTRA COMPAÑÍA AUMENTE EL NUMERO DE VENDEDORES Y DE REALIZAR UNA MEJOR DISTRIBUCIÓN DE ZONAS LO CUAL FUE ACEPTADO DE NUESTRA PARTE YA QUE ESTABAMOS CONCIENTES DE QUE EL MERCADO LO REQUERIA POR EL POTENCIAL DE LA LÍNEA QUE REPRESENTAMOS.

POR LOS COMPROMISOS ADQUIRIDOS CON NUESTRO PROVEEDOR SE DECIDIO COMPRAR DOS VEHICULOS ADICIONALES A LOS QUE YA TENIAMOS PARA IMPLEMENTAR EL SISTEMA DE AUTOVENTA DEBIDO A QUE EXISTEN ZONAS DONDE SE OBTIENE MEJORES RESULTADOS DE FACTURACION CON ESTE SISTEMA. PARA HACER REALIDAD LA AUTOVENTA SE CONTRATO LOS SERVICIOS DE UN INGENIERO DE SISTEMAS Y DEMAS PERSONAL QUE SE NECESITABA. LOS VEHICULOS AQUIRIDOS FUERON DOS Busetas de carga marca KIA a diesel de segunda mano ya que luego de hacer un analisis de los gastos de mantenimiento son los que mas le convienen a la empresa.

DURANTE LOS MESES DE MARZO A AGOSTO DEL 2008 LA EMPRESA EXPERIMENTO ALGO DE PERDIDA YA QUE DENTRO DE ESTE PERIODO EN ALGUNOS MESES LAS VENTAS NO LLEGABAN AL PUNTO DE EQUILIBRIO PARA LO CUAL SE HABLO CON EL PROVEEDOR Y NOS OTORGO UN CREDITO MUY AMPLIO EL CUAL CONSISTIA QUE LAS COMPRAS REALIZADAS DURANTE LOS MESES DE SEPTIEMBRE A DICIEMBRE DEL 2008 SE PAGUEN HASTA EL 15 DE ENERO DEL 2009 Y DESCUENTOS ESPECIALES POR CUPLIMIENTO DE OBJETIVOS EN LA MAYORIA DE LAS ITEMS , PERO COMO ES SUPONERSE LA EMPRESA DEBIO COMPROMETERSE A COMPRAR UN MINIMO DE \$ 400.000(CUATROCIENTOS MIL DOLARES) DURANTE ESTE PERIODO. LO QUE SE LO CUMPLIO Y SE OBTUVO TODOS LOS DESCUENTOS PROMETIDOS POR ARCOR EN EL CUMPLIMIENTO DE OBJETIVOS.



SUPERINTENDENCIA
DE COMPAÑÍAS
REPÚBLICA DE CHILE

30 ABR 2009

Diotor Barros Pontón

ADICIONAL A ESTO SE REALIZARON GESTIONES PARA QUE LA EMPRESA PUDIERA DISTRIBUIR OTRA CLASE DE PRODUCTOS ENTRE LOS CUALES SE ENCUENTRA BIC DEL ECUADOR Y CANDYPLANET, EMPRESAS CUYOS PRODUCTOS NO NOS DEJAN UNA GRAN RENTABILIDAD PERO QUE NOS AYUDA A OBTENER UNA MEJOR MASA DE FACTURACION YA QUE A NUESTROS VENDEDORES AL MOMENTO DE HACER SU GESTION LES RESULTA BENEFICIOSO LLEGAR A CADA PUNTO DE VENTA CON VARIAS LINEAS Y LA EMPRESA NO TIENE QUE INCURRIR EN NINGUN GASTO YA QUE LA LOGISTICA DE VENTAS Y DE DESPACHOS ES LA MISMA SI VAMOS AL MERCADO CON UNA LINEA O VARIAS.

TODAS ESTAS ACCIONES TOMADAS A TIEMPO NOS HAN LLEVADO A OBTENER LOS RESULTADOS FINANCIEROS REFLEJADOS EN EL BALANCE DEL PERIODO 2008, SIN QUE ESTO SIGNIFIQUE QUE LA UTILIDAD OBTENIDA SEA LA MEJOR, YA QUE ESTAMOS CONCIENTES QUE PESE A LAS CONDICIONES ADVERSAS DE NUESTRO PAIS EL RENDIMIENTO DE NUESTRA EMPRESA PUEDE SER MUCHO MEJOR SI AJUSTAMOS ALGUNAS AREAS QUE NO HAN FUNCIONADO COMO DEBERIAN.

ATENTAMENTE,

Nube Gonzales

NUBE GONZALES P.
GERENTE GENERAL