

GR-037

Señores  
Accionistas de la Compañía  
AUDIO INTERNACIONAL C.A.  
Ciudad.-

Señores Accionistas,

En mi calidad de Gerente General de la Compañía, desde el mes de Febrero de 1980, tengo a bien informar a Uds. sobre las actividades de mayor trascendencia realizadas durante el año de 1980.

- La Compañía inició sus actividades comerciales en la ciudad de Guayaquil con un almacén ubicado en el centro comercial "POLICENTRO", dedicándose a la venta de Equipos de Sonido, sus partes, piezas y accesorios afines. Promocionando en forma principal la marca FISHER, la cual representamos en el Ecuador como distribuidores autorizados de Fábrica. Conjuntamente con la FISHER se abrieron representaciones de otros equipos y accesorios afines tales como la CRAIG, JVC, ALTEC, LANSING, TDK, RECO-TON, SHURE, PICKERING, entre otras.

A partir del mes de Junio se iniciaron las ventas al por mayor desde nuestras Oficinas y Bodegas ubicadas en el Kilómetro 8 de la Vfa Daule. Se contrató un vendedor proporcionándole un vehículo de la Compañía para que realice los contactos de ventas y los servicios posteriores a los Distribuidores en la ciudad: CIA. ANONIMA BALDA, RIVAL ELECTRONICA CIA. LTDA., FUTURAMA y RAUL ZAMBRANO. Dado que nuestro volumen de importaciones nos permite ampliar nuestra red de distribución, nos hemos mantenido con los clientes arriba descritos y solamente a nivel de la ciudad de Guayaquil.

En el mes de Agosto se abrió nuestra sucursal en la ciudad de Quito ubicada en el Edificio España de Colon y Amazonas esquina, este almacén está realizando ventas directas al público y esperamos que posteriormente realice contactos de ventas al por mayor.

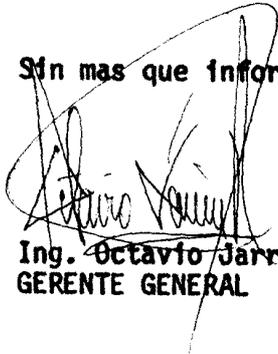
Si bien es cierto que el Balance a Diciembre 31 del 80 arroja una pérdida de s/. 316.474,74, debemos también tomar en consideración que ha sido nuestro primer año de actividades en el cual hemos realizado una serie de inversiones en inmueble, activos fijos y equipos que nos han permitido instalarnos en una forma adecuada y acorde con la categoría de productos que promocionamos.

Hemos también abierto prácticamente tres frentes de ventas al público, - dos al detalle (Almacenes en Quito y Guayaquil) y uno al por mayor en la ciudad de Guayaquil.

Gracias a esto en nuestro segundo año de actividades podremos concentrar tanto nuestro tiempo, dinero, en un estable abastecimiento de mercadería, a través de un programa planificado de importaciones, logrando una mayor utilización de nuestro capital de trabajo, sin tener que distraer parte del mismo en desarrollo de nuevos mercados.

Página No. 2.....

Sin mas que informar, me suscribo de Uds. muy atentamente



Ing. Octavio Jarrín R.  
GERENTE GENERAL