



INFORME DE GERENCIA

Estimados Accionistas:

El año 2007 prácticamente comienza con la renovación de viejos temores ecuatorianos, pero también expectativas en lo que respecta al manejo macroeconómico del país.

Si las perspectivas presentaban un relativo optimismo, la realidad fue otra, muy a pesar de los ecuatorianos pensantes, el Gobierno se empeñó en hacer todo lo que estaba a su alcance para hacer de este país más ingobernable de lo que ya es, terribles fallas políticas, nepotismo recalcitrante, alianzas con unas Fuerzas Armadas cada vez más deliberantes que obedientes, pésimo manejo de la política exterior, en fin, no entendemos como el Presidente se "empecinó" tanto en su destitución o en su defenestración con tanto error cometido.

Cabe mencionar que desde nuestro punto de vista solo muy pocos aspectos son los que le sostuvieron al gobierno, entre ellos: el altísimo precio del barril de Petróleo y el estricto control de las finanzas públicas como nunca antes había ocurrido en el Ministerio de Economía.

A pesar de todo el año para la empresa no fue un año malo, todo lo contrario, hubo crecimiento en ventas, mejoramiento de los índices financieros, cumplimiento con todos los proveedores tanto nacionales como extranjeros, superación de todas las metas planteadas con nuestra línea exclusiva de productos importados, etc.

FERRETERIA CASTILLO HERMANOS
Panamericana Norte Km. 5 1/2 #13135
Tel/Fax: 2475-785 2475-786 2475-787
2477-214. Cel: 097-101-208
Email: ventas@castillohermanos.com
Cajilla: 1701647 Quito - Ecuador



Obviamente que el éxito no viene de una generación espontánea, es producto del trabajo en equipo, es producto de la cristalización adecuada de decisiones correctamente tomadas, es producto del apoyo a nuevas ideas plasmadas con mucha experiencia.

A continuación el análisis del Balance General, El Estado de Resultados las Ventas.



Activos, Pasivos y Patrimonio

Castillo Hermanos S.A. posee como activos totales más de un millón seiscientos mil dólares lo que ha implicado un crecimiento del 12.4% con respecto al año 2007 y del 40% con respecto al 2007. Debemos mencionar que el 75% de nuestros activos son inventario de mercadería, tanto de la disponible para la venta como las importaciones en tránsito que llegaron en los primeros meses del 2007

Las cuentas y documentos por cobrar constituyen el 11.12% de los activos y alcanzan a la cantidad de ciento setenta y ocho mil dólares. Dicha cartera de deudores está perfectamente respaldada y provisionada.

El activo fijo neto representa apenas un 2.5% del total, el costo histórico es ciento veinticinco mil dólares y de estos se encuentran depreciados en ochenta y cuatro mil quinientos, como ya lo hemos mencionado en anteriores ocasiones, la política actual de reposición de activos fijos se orienta en la compra vía leasing bancario por el aprovechamiento de ventajas tributarias.

El pasivo total para el año 2007 tuvo un decrecimiento con respecto al año pasado en el orden del 10.8%, esto quiere decir que Castillo Hermanos S.A. debe menos a terceros de lo que debía en el año 2007.

Además el índice de endeudamiento que tiene la empresa es del 19.79%, esto quiere decir que por cada dólar que se dispone en activos, menos de veinte centavos estarían destinados para pagar deudas, tanto de corto como de largo plazo. Recordemos que este índice el año 2007 estaba en el 25%.



Otro índice importante es el endeudamiento que indica que cantidad de activos corrientes, ya sea dinero o de fácil convertibilidad en éste, se dispone para afrontar deuda de largo plazo, para el año 2007 este índice era de 27.9 dólares, lo que quiere decir que la empresa no tiene prácticamente deuda de largo plazo que le represente problemas en el futuro.

Continuando con los índices financieros referentes a los pasivos, debemos indicar que nuestra prueba ácida, esto es la cantidad de activos corrientes menos el inventario con respecto a la deuda de corto plazo está por el orden 1.34 dólares, lo que quiere decir que a enero del 2007 disponíamos de esa cantidad por cada dólar de deuda a ser cancelada durante el mismo año.

Para concluir con el análisis de los pasivos mencionaremos que una empresa que no está debidamente apalancada, no tiene una salud financiera correcta, creemos que el crecimiento de una compañía debe estar acompañado de adecuados préstamos, y de esta forma compartir el riesgo financiero con el capital que sus accionistas han invertido.

Las cuentas patrimoniales de la empresa gozan de excelente salud financiera, Castillo Hermanos S.A. tiene un capital social pagado que representa el 22% del total del Activo y como ya lo conocemos alcanza la cifra de trescientos sesenta y cuatro mil dólares. Notable esfuerzo el que los accionistas hayan reinvertido sus utilidades en el fortalecimiento de la empresa.



Otra cifra impresionante es la de utilidades no distribuidas que superan el medio millón de dólares, y que representan más del 34% del total de Activos, otro esfuerzo notable de ahorro de parte de todos los accionistas.

Las utilidades de años anteriores o no distribuidas crecieron el año 2007 en el 41% con respecto al año 2007.

Por último, pero no menos importante, están las utilidades obtenidas durante el ejercicio económico 2007; esta cuenta tiene un saldo de trescientos diecinueve mil dólares, representa el 20% del total de activos, y tuvo un crecimiento del 13.34% con respecto al año 2007. Cabe mencionar, que la sumatoria de la cuenta de utilidades de años anteriores y la de utilidades del año 2007 superan los ochocientos mil dólares, que es más del 50% del total de activos

Estado de Resultados

El año 2007 tuvo un incremento en ventas en forma espectacular, superó en un 26% el monto de ventas del año 2007, y superó en 16 puntos porcentuales la meta planteada de crecimiento a inicios del año 2007.

Es necesario explicar, que una parte de estos resultados se deben a la adjudicación de una licitación internacional otorgada a Castillo Hermanos S.A. en el segundo semestre del año.



Durante el año 2007 se vendió más de dos millones cuatrocientos mil dólares, de los cuales se obtuvo una rentabilidad neta del 13%, esto quiere decir que por cada 100 dólares vendidos, 13 fueron utilidad.

Otro índice de rentabilidad importante de ser observado es el de la utilidad neta sobre el capital pagado, y durante el año 2007 éste alcanzó 87.7%, lo que quiere decir que por cada 100 dólares de capital que los accionistas han invertido, la empresa ha generado 87.7 dólares de utilidad.

El índice de utilidad sobre el patrimonio, llamado de Dupont, mide la rentabilidad de la empresa sobre la proporción de la que los accionistas son dueños del total de los activos, alcanza el 25%, lo que quiere decir que de cada 100 dólares invertidos en el patrimonio, Castillo Hermanos S.A. obtuvo 25 dólares de utilidad.

Como podemos apreciar la rentabilidad general de la compañía comparada con la inflación general del país, es muy superior, lo cual es sumamente halagador y motiva para seguir trabajando con renovados esfuerzos.

En lo que respecta al desempeño administrativo de Castillo Hermanos S.A., podemos afirmar que los egresos totales disminuyeron en el 4.61% con respecto al año 2007, y representan el 30% de las ventas totales.

Debemos indicar que pese a esta disminución en los gastos totales, no ha influido en que el personal de la empresa haya tenido un importante ajuste salarial, así tenemos que los sueldos de los colaboradores de ventas subió en el 46% con respecto al año pasado y en el personal administrativo hubo un ajuste del 33%.



Una vez analizados los principales índices de rendimiento y cuentas del balance general, pasaremos a realizar un estudio más detallado de las ventas de cada sucursal, inclusive, en forma separada lo que ha significado las ventas externas, en las que por primera vez en sesenta años, en forma agresiva ha incursionado Castillo Hermanos S.A., a lo largo del 2007.

Almacén Principal

Indudablemente es la más importante de las sucursales, su volumen de ventas representa casi el 67% de las ventas totales, y eso a más de reconocer el esfuerzo del personal que trabaja en este local, también constituye una amenaza, debido a la sensibilidad que tienen nuestros ingresos en el caso no consentido de que se bloquee de alguna manera la venta en La Principal.

Por otro lado también debemos indicar que la facturación en el Proyecto Especial del año 2007 se concentró en este local, lo cual constituye una distorsión en nuestro análisis, si separáramos las ventas de esta licitación que ganó la empresa, la sucursal principal vende el 48% del total, lo cual también es sumamente significativo.

Sucursal América

Para el local ubicado en la Avenida América el año 2007 no fue un buen año, algunos factores ha influenciado en la disminución de las ventas de este almacén



que van desde la movilización hacia otros sectores de la ciudad del mercado que existía en la zona, hasta el considerable aumento de las manifestaciones callejeras originadas en la Universidad Central, sobre todo en los últimos meses del año, las cuales obligaban al cierre de las puertas del local precautelando la integridad física de nuestros colaboradores, de los clientes, y de las instalaciones.

Se ha tomado la decisión de contratar prácticamente en exclusividad el área de parqueaderos del edificio contiguo al local y de esta manera dar mayores facilidades a que los clientes accedan con mayor tranquilidad al almacén.

Esperamos que esta acción de los resultados esperados, sin embargo creemos que se deben tomar acciones para que en el mediano plazo, nosotros ubiquemos otra edificación con mayores facilidades y accesos del que brinda el actual local.

Sucursal Sur

La Sucursal Sur de Castillo Hermanos S.A. tuvo un ligero incremento en ventas de alrededor del 4% y representa el 16% del total, consideramos que el primer obstáculo que tiene el local para aumentar su crecimiento es la capacidad física de exhibición, esto quiere decir, que lastimosamente el almacén no dispone de las facilidades para exhibir adecuadamente todos nuestros productos, ventajosamente la solución ya viene en camino con el comienzo en las próximas semanas de la construcción de un nuevo local cuya ubicación todos la conocemos.



Ventas Externas

Como ya lo mencionamos, por primera vez en nuestra historia comercial, en el año 2007 empezamos la "aventura" de "salir a vender", debemos reconocer que los resultados en volumen vendido han sido menores de lo que nos habíamos planteado, sin embargo pensamos que tampoco son desalentadores, creemos que una vez que ya conocemos el famoso "know how" de las ventas fuera de nuestros mostradores, planeamos expandirlas y darlas mayor apoyo.

Por otro lado, este tipo de ventas nos ha proveído de información cualitativa de real importancia de lo que constituye nuestra competencia y sobre todo del mercado que está esperando ser atendido.

A las ventas externas nosotros las hemos catalogado de "Proyecto Especial" para el año 2007, las comparamos con niño pequeño que recién empieza su carrera académica, con paciencia y dedicación su potencial es inmenso, con una adecuada guía los resultados serán halagadores, sabemos que el reto está planteado y capacidad de adaptación, como ya lo hemos demostrado, no nos falta, esperamos que al final del año 2007 nuestro balance sea positivo.

Durante el año 2007 las ventas externas alcanzaron la cifra de un poco más de ochenta mil dólares y representó el 3.4% del total

Los retos para el año 2007 están planteados, ganas para afrontarlos pensamos que nos sobran, situaciones macroeconómicas del país como siempre son un misterio que habrá que ir resolviendo casi sobre la marcha, es decir este 2007



como en ningún año tiene la mesa servida, pero con el esfuerzo genuino, la pasión por el trabajo y el cariño, comprensión y tolerancia de toda la familia y sobre todo la Voluntad de Dios saldremos una vez más con la mirada en un futuro promisorio.

Muchas Gracias a todos.

Atentamente,

Patricio Castillo Dávalos

Gerente General

Castillo Hermanos S.A.