

INFORME DE PRESIDENCIA 1998

Son seis años que tengo la dura tarea de Presidir a esta empresa, ha pasado mucha agua bajo este puente, muchos proyectos se han quedado en el papel por falta de capital, por fallas de procesos, mala calidad de piel, falta de colaboración de los socios, en fin los motivos son varios.

A su vez los pocos proyectos que se han podido ejecutar han ido en beneficio de la empresa, uno de los principales fue la consecución de un Administrador independiente de la Junta de socios.

ANÁLISIS RETROSPECTIVO

Cuando asumí la Presidencia en el año de 1993 y después de una revisión detallada se pudo comprobar la inexistencia de sistemas de control en todos los niveles, por lo que el flujo de información financiera, administrativa, laboral, técnica, etc. se hallaba centralizada, como resultado la toma de decisiones acertadas se tornaba difícil y anárquica la administración.

No se encontró en los archivos ningún tipo de información, ni se llevaba contabilidad alguna, ni estados financieros, que sirvan de soporte para que permita un análisis del estado de situación real de la empresa. Convirtiéndose en prioridad, la solución de estos problemas. Es necesario recalcar que en la vida jurídica de la empresa no ha existido ningún tipo de informe hacia la Junta de parte de los Administradores.

Para el año de 1993 se adquirió un sistema de computo a un costo de más de diez millones de sucres, se implantaron controles rigurosos en la planta de producción, en administración, y a todo nivel para poder reflotar una empresa que ya estaba caída.

Desde el año de 1994 hasta la actualidad las políticas de ajuste económico que nos ha impuesto los Gobiernos de Turno, hizo que el poder adquisitivo de la moneda se desvalorice, problemas sociales como la guerra con el Perú, el fenómeno del niño, los diversos paros huelgas y levantamientos indígenas a nivel

nacional fueron las causas que completaron el panorama económico que presenta en la actualidad la empresa. La falta de liquidez trajo como consecuencia que no se pueda cumplir con obligaciones bancarias, que en la actualidad se han tornado ya en problemas judiciales hacia la misma empresa y a los administradores como personas naturales. En este punto es necesario que Ud. sepan que incluso he garantizado las deudas de Tenería San Agustín con mis bienes, dinero en efectivo proveniente de la venta de una casa de mi propiedad, con la parte que me correspondía de la venta de la finca en Patate y que también lo hizo con su parte la Lcda Gilda Guamán y el Sr. Eloy Guamán. Esto con el afán de que el buen nombre de la familia y la empresa como tal no sea mancillado por deudas que lastimosamente no son de mi gestión. De estos valores no se ha podido cobrar ni siquiera los intereses peor el capital de ninguna de las personas que se menciona anteriormente.

Al mismo tiempo apelo a la sensibilidad de todos los socios para que en este momento tan álgido en donde la empresa necesita capital fresco pongamos nuestro grano de arena para poder salir adelante.

Es necesario resaltar que La Sra. Irma Guamán aun sin ser parte accionaria de la empresa nos facilitó su nombre y sus bienes personales para garantizar un crédito en MM JARAMILLO ARTEGA. Estos gestos son dignos de felicitar y pido se brinde un aplauso de agradecimiento para La Sra. aquí presente.

De la misma manera quisiera sensibilizar a Uds señores socios para que dejemos de lado rencores pasados y saquemos adelante a nuestra Empresa que es y será el Futuro de nuestras familias y de todas las familias que de una u otra forma dependen de Tenería San Agustín.

Srs. Socios no necesitamos de más palabras, necesitamos inversión y uds son los únicos que pueden poner el hombro para sacar adelante a esta Empresa.

OBJETIVOS LOGRADOS

EN EL AREA DE ADMINISTRACIÓN

1998 marca un hito en la historia de Tenería San Agustín, por primera vez en los 66 años de vida empresarial tomo la decisión de proponer a Uds. Srs Socios la Contratación de un Gerente independiente a la Junta, es decir una persona que no tenga vínculos familiares con ninguno de nosotros para poder tener una ecuanimidad en las decisiones les agradezco por haber aceptado esta petición y en particular le agradezco al Sr. Marco Recalde por haber aceptado este reto en su vida profesional.

Los avances están a la vista El Sr. Recalde se hizo cargo de la Administración en Noviembre de 1998 y en tan poco tiempo y con todos los inconvenientes que he manifestado nos presenta Los Estados financieros del período de 1998, aun cuando la mayor parte no corresponde a su gestión.

El actual personal administrativo se renovó en su mayoría buscando profesionales calificados que indudablemente han ayudado a sentar las bases de esta nueva Tenería San Agustín.

EN PRODUCCIÓN

Al iniciar este período se encontró deficiencias, que las hemos corregido paulatinamente así este sector estratégico dentro de la empresa sufrió cambios radicales se contrató al Sr. Klever Guamán como Técnico de la Empresa con el cargo de Jefe de Producción para reforzar a la parte técnica, puesto que se tenían muchas fallas de proceso y las devoluciones de materiales eran constantes. Se reprogramo la producción, que se la hizo en base a la demanda del mercado y enmarcando todo el ciclo comprando los insumos y la piel en base a los pedidos que se tienen, y no como se ha venido trabajando en base a la calidad de la piel que nos entregaban nuestros proveedores, esto dio buenos resultados, puesto que no se ha fabricado productos que no se venden, sin embargo hay que seguir trabajando en este punto, especialmente con las compras de piel cruda.

A si mismo la falta de liquidez y del poder adquisitivo, resto nuestra capacidad de producción, muchos mercados se cerraron o se vieron limitados, por lo que la compra de piel cruda e insumos

se limitaron, nuestros proveedores se negaban a despacharnos por las deudas que se venían arrastrando de años atrás, este particular en la actualidad se ha superado en parte.

Se produjeron y se vendieron en el año de 1998 4'583.253 dcm².

ANÁLISIS ECONÓMICO FINANCIERO

El sector más álgido y conflictivo de la empresa, desde el inicio de mis actividades ha sido esta área, que viene a ser el punto estratégico donde se planifican todas las actividades de la empresa.

El excesivo endeudamiento tanto con instituciones financieras, particulares y proveedores, no han permitido realizar inversiones que vengan a fortalecer el proceso productivo y comercial de la empresa, se tomo la decisión de pagar las deudas pendientes con el propósito de bajar el nivel de endeudamiento y de esta manera conservar el buen prestigio de la empresa. Por eso uno de los logros de esta administración ha sido pagar una serie de deudas que se tenía con instituciones bancarias y casas productoras de insumos químicos, que se venían manteniendo desde años atrás, sumaban millones de sucres, por lo que se restringió en parte nuestro capital de trabajo, otros como ya se manifestó se renegociaron con garantías personales, con el propósito de que los recursos frescos que proporcione ventas se distribuyan de mejor manera, conforme aumente la comercialización, se irían solventando los gastos que la producción demandaba, se consiguió estabilizar la empresa, así lo demuestra la comparación de ventas entre 1997 y 1998

VENTAS A DICIEMBRE 1997	\$/.	1.868'264.921
VENTAS A DICIEMBRE 1998	\$/.	2.347'885.731

Las ventas aumentaron en un 26%

Hoy se lleva la contabilidad bajo principios y normas específicas por el ente regulador de las empresas, que nos permite obtener información oportuna y confiable para la toma de decisiones inmediatas.

ASPECTO LABORAL

Todos quienes conformamos en la actualidad Tenería San Agustín, accionistas, empleados y obreros hemos tenido que sufrir los embates de la crisis, que no ha permitido cumplir con el pago de salarios y beneficios oportunamente; este problema a Diciembre de 1998 se vio solucionado con la consecución de un crédito que nos permitió ponernos al día con las obligaciones que se mantenía con nuestros empleados, este fue una consecución personal del nuevo Gerente el Sr Recalde.

Otro de los objetivos trazados fue el de cumplir con las obligaciones que se mantienen con el IESS, este aspecto esta encaminado y se esperan logros futuros.

Como dato adicional es necesario mencionar que la dura crisis por la que vive el país nos obligaron a tomar desiciones dolorosas se tuvo que recortar al personal tanto de planta como administrativo.

ENERO 94		DICIEMBRE 98	
TRABAJADORES	54	TRABAJADORES	22
EMPLEADOS	21	EMPLEADOS	15
<hr/>		<hr/>	
TOTAL	75	TOTAL	37

Como pueden Uds. observar existe una reducción del 50.67% global es decir se despidió a 38 personas entre trabajadores y empleados en trabajadores se redujo el 59.26% y en empleados se redujo el 28.57%, sin embargo esta decisión dolorosa fue un pilar fundamental para poder ser más eficientes, hoy en día con 37 personas se trabaja igual, elevando nuestra productividad, el trabajo es mejor distribuído, la gente siempre tiene algo que hacer, esta decisión a permitido que se disminuya nuestro costo de producción, teniendo más dinero para poder cubrir nuestras obligaciones.

PALABRAS FINALES

Hemos ido afrontando cada día retos difíciles, las soluciones a los problemas en algunos casos han sido dolorosas pero necesarias, se ha capeado hasta ahora la crisis con el menor impacto posible en base de aciertos y errores propios del quehacer comercial, por lo mismo bien intencionados. Es momento en que todos tenemos que afrontar la crisis, necesitamos capital fresco y en Uds esta Srs. Socios que la fábrica vuelva a ser fuerte y siga manteniendo la tradición familiar de ser una de la Empresas de mayor renombre en calidad que nos llevaron a catalogar como una de la mejores empresas del país en la rama de Curtiembre.

Gracias.

A handwritten signature in cursive script, possibly reading "Antonio...", with a horizontal line underneath.

5 OCT. 1999

Superintendencia de Compañías
Registro de Sociedades