

Guayaquil, Marzo 19 de 1992

Señores Miembros de la
Junta General de Socios
Constructoquimica Cia. Ltda.

Ciudad:

Estimados Señores Socios

En atención a las funciones a mi encomendadas doy el siguiente informe económico correspondiente al año 1991.

1) Me es muy satisfactorio dejar constancia que en este nuevo periodo de trabajo se ha cumplido a cabalidad con el objeto social de esta Empresa, mediante un producción continua de Pinturas, Masillas y Diluyentes que como en años anteriores esta destinada principalmente a nuestros antiguos Clientes Potenciales los mismos que hemos logrado conservar, por el alto servicio tecnico e inmediato que se les otorga. Además se ha comenzado a sentir el buen resultado de la incorporación de nuevos Clientes, con capacidad de compra muy aceptable para un periodo inicial de negociaciones.

2) Durante todo el periodo el proceso de Producción y Ventas no se detuvo, antes por el contrario fue continuo y en algunos momentos acelerado, esto ha permitido un mejor nivel de Ventas que superó nuestras metas originales ascendiendo a S/. 690'202,782,68.

3) Dejo constancia que se ha cumplido a cabalidad con lo acordado por la Junta General de Socios del 28 de Marzo de 1991 asignando la cantidad de S/. 1'400.222,52 para Reserva Legal y S/.9'101.478,88 para dividendos de Socios, luego de separar S/. 2'470.989,74 y S/. 3'500.568.80 para el 15% Participación Trabajadores y 25% Impuesto a la Renta, respectivamente.

4) Durante el presente año se han presentado aspectos Administrativos, Laborales y Legales normales en una empresa industrial, a los que se le ha dado una adecuada e inmediata atención, como fueron:

ADMINISTRATIVOS:

En vista de la apertura fronteriza que se presentará como consecuencia del Pacto Andino, que conlleva el imperativo de prepararse para competir no solo en calidad del producto sino con tecnología moderna, de tal manera que se garantice cuando menos el mantenimiento del mercado actual. Por esta circunstancia fue necesario que el suscrito viaje a Colombia en Cia del Ing. Javier Sanchez para procurar contactos empresariales de la rama y obtener cotizaciones de Materias Primas que pudieron ser beneficiosas.

LABORALES

Debido a la política laboral que se lleva los aspectos sustanciales que se han presentado no han sido problema de solucionar como es el caso de los aumentos salariales, los mismos que se los cumple inmediatamente y, algunos casos estos aumentos se dan a conocer despues de que la empresa ha realizado un incremento en favor del personal que labora en los distintos niveles .

LEGALES

La empresa cumple a cabalidad en todas las disposiciones tributarias, Sociales y de cualquier índole que se pongan en vigencia como sucedio con la Ley de Control de Sustancias Quimica y Estupefacientes que nos obliga a un control muy serio y permanente de nuestras materias primas, para lo cual fue necesario obtener un numero de registro de Importador de estas materias prima, bajo el cual debemos presentar información mensual.

5) Nuestra producción se realiza en atención a pedidos previos de los Clientes, lo que indica que la producción y las ventas se presentan en forma paralela, hecho que podemos observar en el poco valor del inventario final de Productos Terminados que asciende a la cantidad de s/. 1'596.815,00 originados en la acumulación de pequeños excesos de producción en determinados pedidos. El costo de Producción del año de 1991 ascendió al 87% con relación a las ventas, presentando un incremento del 3% con respecto al año 1990 esto se debe al mayor costo del las Materias Primas, especialmente de las Importadas, y de los otros elementos que constituyen el costo de producción; lo que hizo necesario una revisión de precios para tratar de mantener el margen de Beneficios Brutos, más al llegar a la etapa de comercialización este incremento no se pudo generalizar; Por lo que en algunos casos la comercialización fue un poco irregular hasta llegar a acuerdos razonables.

Merece un especial comentario las relaciones comerciales que se mantienen con uno de nuestros principales clientes como es ECASA debido aque las posibilidades de aumento de precio son mínimas y, por otro lado el constante e inesperado aumento de costo de producción, acompañado de los gastos necesarios de comisiones, movilización para atención técnica y gastos financieros que se derivan del atraso en el pago que constante mente tiene esta empresa; situación que no se debe descuidar por cuanto prodria aumentar su intensidad y ocasionar dificultades económicas y financieras insuperables.

6) La utilidad neta del ejercicio por el presente año de S/.32'914.377,79 se ha dado como consecuencia de ventas por S/.690'202.782,68 menos un Costo de Ventas de s/. 612'849.721,23 que determino una utilidad bruta de 77'353.061,45 la misma que descontado los gastos Administrativos y de Ventas por un total de s/.49'843.685,90 deja una utilidad operacional de s/. 27'509.375,55,

posteriormente este valor es afectado por ingresos y egresos no operacionales por s/. 6'576.709,47 y s/. 1'171.707,23 respectivamente. Este resultado representa un incremento de s/.16'441.112,85 equivalente al 199.80% con respecto al año1990, que personalmente considero muy satisfactorio.

7) En cuanto a la distribución de los resultados correspondiente a este año insinuo que sean destinados a Dividendo para Socios una vez descontado los valores para 15% Participación de Trabajadores 25% de Impuesto a la Renta y 5% de Reserva Legal. Si esta insinuación es aceptada los valores definitivos serán los siguientes:

15% de Trabajadores	s/.	4'937,156,67	
25% Impuesto Renta	s/.	6'994,305,28	
5% Reserva Legal	s/.	1'398.861,05	
Dividendo Socios	s/.	19'584.054,79	
T O T A L:		s/.	32'914.314,79

8) La Empresa cumple a satisfacción con el objetivo para lo que fue creada por lo que recomiendo continuar con las políticas y estrategias que hasta la vez se han aplicado, las mismas que han proporcionado y mantenido crecimiento constante que como empresa tenemos.

ATENTAMENTE

ING. VICENTE COLON SANCHEZ LUNA
GERENTE GENERAL

MTG./ itg

