

TECNICOBRE CIA. LTDA.

MEMORIA DE GERENCIA - AÑO 2010

Quito, 1 de abril de 2011

Señores socios:

Me place poner a vuestra consideración el Informe Anual de actividades de la Compañía correspondiente al año 2010, así como el Balance General y el Estado de Pérdidas y Ganancias del mismo año y el presupuesto elaborado para el año 2011; documentos que se adjuntan a la presente memoria.

Ruego a ustedes analizar estos informes ya que los mismos serán conocidos durante la Junta General Universal de Socios que se llevará a cabo en las oficinas de la Empresa el 11 de abril del año en curso, a las 17H00 horas.

I.- GENERALIDADES

I.1 Aspectos Generales

Como es de su conocimiento la Empresa continuó operando desde las oficinas alquiladas en la Isla Floreana E8 154. Durante todo el año experimentamos dificultades en el negocio; siendo la principal, el altísimo precio del metal "cobre" lo que redundó directamente en el costo del tubo de cobre, nuestro principal rubro de ingresos.

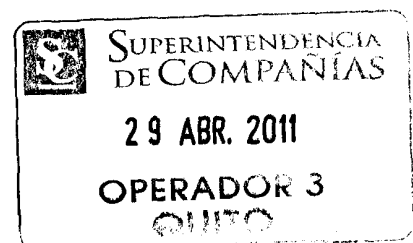
Esto se ha reflejado en los resultados. A pesar de que las ventas totales del año aumentaron en un 23% comparándolo con el año precedente, se obtuvo una utilidad bruta de 130 mil dólares, un 9% menos que el año anterior, pues debido al alto precio de los tubos nos vimos precisados a reducir el margen de utilidad. Una vez deducidos los gastos administrativos y financieros logramos una utilidad neta, antes de impuestos y reparto de utilidades a empleados, de 11.266 dólares, un 45% menos que el año anterior

Procedimos a aumentar el Capital Social de la compañía a \$ 10.000,00 y la escritura de aumento está ya inscrita.

I.2 Aspectos Administrativos, Laborables y Legales

No ha habido cambios importantes a resaltar en éste campo. Se ha mantenido el mismo personal para la parte administrativa como de ventas. La contabilidad la llevamos por contrato con la empresa Ruivecsa y no hemos tenido inconveniente alguno. También mantenemos contrato para revisión de Balances y asesoramiento tributario con la misma compañía. Para el año que viene, se implementará un programa computarizado de kardex independientemente de la información que arroja el programa contable de MYOB.

En el plano legal debo mencionar que la empresa ha cubierto todos los gastos incurridos en la defensa de las temerarias demandas planteadas por los Ricaurte, hermanos de nuestra principal socia. Estos gastos se los ha cubierto con dineros prestados por todos los socios.



Los principales productos a la venta fueron:

Tubería de Cobre: Importada directamente de Madeco Chile

Accesorios de Cobre: Importados de El kart USA

Grifería, Llaves y Válvulas: Compradas localmente a Aqua Cobre y Kywi

II.- Análisis Comparativo de la Situación Financiera del año 2010 con la del Ejercicio Precedente.

Adjunto en anexo "A" remito a Uds. un cuadro comparativo de los estados financieros y resultados del año en comparación con 2009. Los datos consignados son muy claros y específicos y por lo tanto no requieren mayor explicación. Sin embargo, en caso tuvieren cualquier duda o inquietud sobre el particular, favor comunicarse conmigo pues estoy presto a brindarles la información que requieran.

III.- PRESUPUESTO 2011

Adjunto a la presente el Presupuesto del año 2011 en Anexo "B" el cual es muy claro e explícito. De igual manera si tienen alguna inquietud sobre el mismo les ruego exponerla para solventarla.

Uds. observaran que se ha presupuestado un incremento en las ventas, pero en igual forma se incrementarían los gastos. Hemos presupuestado una utilidad muy estimable pero al mismo tiempo realista. Sin embargo, será necesario un seguimiento muy continuo y estricto de los resultados pues, nuestro tipo de negocio y el desarrollo de la competencia pueden ocasionar más de una sorpresa.

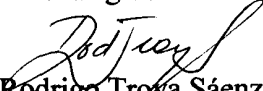
IV. PROPUESTAS Y RECOMENDACIONES.-

4.1 Sugiero además que las utilidades liquidas del año no sean distribuidas entre los socios y que más bien sean contabilizadas como "Dividendos por Pagar" a libre disposición de los socios.

4.2 Es más, la intención de la administración es realizar un gran esfuerzo para incrementar el número de productos a comercializar y buscar nuevos proveedores, sean éstos nacionales o extranjeros. Claro está que sería dentro de nuestro campo; esto es, en lo relacionado con la instalación hidráulica en la construcción.

Sin otro particular que tratar, solicito se sirvan aprobar esta memoria con todos sus anexos y al mismo tiempo deseo dejar constancia de mi agradecimiento por la confianza brindada y el apoyo recibido.

Muchas gracias


Rodrigo Troya Sáenz
GERENTE

