COBREIMPORT CIA. LTDA.

155263

MEMORIA DE GERENCIA - AÑO 2006

Quito, 27 de Abril de 2007

Señores socios:

Me place poner a vuestra consideración el Informe Anual de actividades de la Compañía correspondiente al año 2006, así como el Balance General y el Estado de Perdidas y Ganancias de 2006 y el presupuesto elaborado para el año 2007; documentos que se adjuntan a la presente memoria.

Ruego a ustedes analizar estos informes ya que los mismos serán conocidos durante la Junta General Ordinaria de Socios que se llevará a cabo en las oficinas de la Empresa el 30 de Abril del año en curso, a las 17H00 horas.

I.- GENERALIDADES

I.1 Aspectos Generales

Como es de su conocimiento, la Empresa se constituyó el 24 de Febrero de 2006 y fue inscrita en el Registro Mercantil el 21 de Marzo del mismo año. Desdichadamente por falta de capital de trabajo hubo una demora considerable en el inicio de actividades, las mismas que se iniciaron en forma muy lenta a partir de mes de Agosto, fecha en que se comienza la facturación de productos comprados localmente y al mismo tiempo se procede con la primera importación de conexiones de cobre desde USA.

SUPERINTENDENCIA DE CIAS.
DIVISIÓN INFORMÁTICA
22 MAYO 2007
Mercy Cruz

En cuanto a resultados se refiere y considerando que fue un año de inicio y que se operó únicamente cinco meses, las ventas totales del año sumaron $ 280.000,00 lo cual da un promedio de aproximadamente $ 70.000, 00 mensuales, cantidad que se presenta como muy positiva y en base a la cual se ha presupuestado ingresos para el año siguiente.
Los gastos obviamente fueron muy pocos y no reflejan lo que realmente necesita la empresa para operar en toda su potencialidad. Considerando lo difícil del negocio por el aumento del precio del metal del cobre en el mercado internacional, sumado al aparecimiento de mayor competencia en nuestros rubros podemos afirmar que los resultados son relativamente buenos aunque lejos de lo aspirado por todos. Durante el año que nos ocupa, el precio del metal cobre en el mercado internacional sufrió un importante alza que se ha reflejado directamente en el costo final de tubos. Esto nos obligó a reducir el margen de utilidad bruta a fin de mantenernos en el mercado. Aspiramos que el precio del cobre se estabilice para no sufrir nuevamente las consecuencias.

Todo lo anterior considerando que la situación política imperante en el país no ha favorecido los negocios en lo absoluto, ya que la incertidumbre provocada ciertamente no crea la confianza necesaria para la inversión.

I.2 Aspectos Administrativos, Laborables y Legales

Como lo he mencionado anteriormente, al haber alquilado un local comercial se debe contratar personal adicional. Una persona para atender las ventas de almacén y otra para ventas a clientes afuera. También se contratará un bodeguero / mensajero requerido para la atención a clientes y mensajería en general. Para revisión de Balances y asesoramiento tributario se contratará con la empresa Ruivecsa. Para el año que viene, se implementará un programa computarizado de kardex independientemente de la información que arroja el programa contable de MYOB.

Los principales productos a la venta fueron:

Tubería de Cobre: Importada directamente de Madeco, Chile

Accesorios de Cobre: Comprados a Elkhart C. Ltda.

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

Calefones y Bombas de Agua: Diferentes proveedores locales.

Debo también mencionar que en el año que nos ocupa la contabilidad de la Empresa la llevamos localmente con el programa de Myob adquirido localmente. La Sra. Patricia Jaramillo ha manejado el programa bajo la modalidad de contrato. Con éste sistema hemos logrado tener una información contable de la compañía en forma oportuna y precisa, lo cual ha permitido a la administración tomar decisiones.

II.- Análisis Comparativo de la Situación Financiera del año 2006 con la del Ejercicio Precedente.

Siendo éste el primer año de funcionamiento no existe comparación con el año precedente.

III.- PRESUPUESTO 2007

Adjunto a la presente el Presupuesto del año 2007 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 mas de una sorpresa.

IV. PROPUESTAS Y RECOMENDACIONES.-

4.1 De momento estimo que es necesario un aumento de capital social pues el negocio requiere mayor capital de trabajo. De momento estamos tramitando una línea de crédito con el Banco Pichincha en base a una hipoteca abierta de dos departamentos; pero creo oportuno que la empresa cuente con suficiente capital propio para operar independientemente y no depender de terceras personas. Dejo a su criterio una resolución al respecto.

Sugiero además que las utilidades liquidas del año no sean distribuidas entre los socios y que mas bien sean aplicadas a reservas facultativas evitando desfinanciamiento de la compañía.

. Con esto la empresa se fortalecerá desarrollando aun más sus negocios y presentando una imagen más sólida ante clientes, proveedores y bancos. Queda a su criterio esta decisión.

4.2 La apertura de un almacén, el contacto permanente con proveedores y una agresiva política de ventas, nos permitirá cumplir los objetivos propuestos para el año 2007.

4.3 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 Saenz
GERENTE GENERAL