COBREIMPORT CIA. LTDA.

MEMORIA DE GERENCIA - AÑO 2008

Quito, 27 de Abril de 2009

Señores socios:

Me place poner a vuestra consideración el Informe Anual de actividades de la Compañía correspondiente al año 2008, así como el Balance General y el Estado de Perdidas y Ganancias de 2008 y el presupuesto elaborado para el año 2009; 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 30 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. Nuestra intención durante el año fue arrendar un local comercial más centralizado para incrementar nuestras ventas directas y al detal. Desafortunadamente ya sea por costos o localización no se ha podido conseguir el local apropiado para nuestro objetivo. Espero poder hacerlo el próximo año pues es vital para nuestro negocio sobretodo si consideramos el hecho de que nos interesa diversificar los productos a comercializar.

En cuanto a resultados se refiere y considerando que fue un año de mucha inestabilidad, podemos considerar como muy positivos.
Las ventas totales del año se aproximaron a los novecientos mil dólares, un 7 por ciento menos del año precedente. Se obtuvo una utilidad bruta de 174 mil dólares, suma la cual, Uds. coincidirán conmigo, es muy importante. Una vez deducidos los gastos administrativos y financieros logramos una utilidad neta, antes de impuestos y reparto de utilidades a empleados, de 39.820 dólares.

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

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.

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

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 por fin 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 2008 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 2007. 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 2009

Adjunto a la presente el Presupuesto del año 2009 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 para presentar un Patrimonio más acorde con la actividad de la compañía. Dejo a su criterio ésta resolución.

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 2009.

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
COBREIMPORT CIA. LTDA.

Rodrigo Troya Sáenz
GERENTE