



MEMORIA DE GERENCIA - AÑO 1998

Quito 8 de Septiembre de 1999

Señores socios :

Me place poner a vuestra consideración el Informe Anual de actividades de la Compañía correspondiente al año 1998, así como el Balance General y el Estado de Perdidas y Ganancias de 1998 y el presupuesto elaborado para el año 1999 ; documentos que se adjuntan a la presente memoria.

Ruego a ustedes analizar éstos 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 13 de Septiembre del año en curso, a las 17H00 horas.

Debo manifestarles que tanto la memoria como los resultados y consecuentemente la Junta General de Socios se realiza tan a destiempo pues, como fueron oportunamente informados en las varias reuniones que hemos mantenido en el transcurso del año, el contador Sr. Neal George se ha demorado más de un semestre en presentar el Balance Anual y resultados del año. Además nunca elaboró los cuadros de Corrección Monetaria del año y esto tuvo que ser contratado con terceras personas, quienes una vez analizados los datos elaboraron la corrección que luego se incluyó en el balance de la empresa. Está por demás decir que hemos cancelado el contrato con éste Contador ya que siempre se ha demorado mucho en presentar los informes y llevar la contabilidad.

I.- GENERALIDADES

I.1 Aspectos Generales

En cuanto a resultados se refiere, el año 1998 ha sido inferior al año anterior. Esto a pesar de que las ventas se incrementaron en un 24% comparado con el año anterior y la utilidad bruta aumentó en 16% - esto debido a la situación imperante en el comercio durante todo el año. Los precios se tuvieron que mantener bajos y los descuentos aumentaron a fin de mantener un nivel de ventas que permita a la empresa recuperar dinero para cumplir con sus obligaciones.

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

Muy poco se puede resaltar en estos rubros ya que no se dieron mayores novedades en el curso del año. Únicamente podríamos resaltar el hecho de que se constituyó la empresa filial C.G. Representaciones C. Ltda. bajo cuya denominación se alquiló y abrió al público un almacén bien situado en área muy comercial a fin de llegar más a clientes al por menor; esto especialmente con lo que es llaves y grifería.

Obviamente, hubo necesidad de contratar personal adicional para ventas en el almacén y hacia afuera.



Debo también mencionar que en el año que nos ocupa la contabilidad de la Empresa la llevó también el Sr. Neal George B., utilizando el mismo programa contable americano que realmente no se ajusta a nuestras necesidades. Además, la oficina en sí del Sr. George no ha cumplido con sus obligaciones lo que ha ocasionado un retraso permanente en la información contable; que hasta la fecha no ha podido ser recuperado.

Por tal razón se adquirió un sistema contable propio, MAYOB que sirve a nuestras necesidades y luego contratamos a la Sra. Coello como Contadora quién conoce el manejo del programa y tiene el tiempo necesario para la empresa. Es vital tener información correcta y oportuna que permita a la administración tomar decisiones.

II.- Análisis Comparativo de la Situación Financiera del año 1998 con la del Ejercicio Precedente.

Sobre este particular me permito adjuntar a la presente en Anexo "A" un cuadro comparativo de resultados de año con los del ejercicio 1997. Ustedes observarán que las ventas se incrementaron en un 24 por ciento en tanto que los gastos (incluidos gastos financieros) subieron en un 45 por ciento. A pesar de esto la utilidad operacional se incrementó en 16 por ciento.

Obviamente, también hay que considerar que en el año anterior se incurrió en altos costos financieros por la financiación de la maquinaria importada de Chile y que desafortunadamente aún a la fecha permanece en nuestras bodegas. Sobre éste particular me permito informarles que la administración está gestionando con nuestra representada Nibsa S.A. de Chile para que nos ayude a vender la maquinaria en su mercado, pues en el Ecuador ha sido imposible. Para el efecto, y en caso las posibilidades de venta sean factibles se contempla la reexportación de la maquinaria.

El resto de datos en el cuadro comparativo se explican por si solos y no requieren mayor comentario. En caso Uds. necesite ampliación o clarificación sobre algún punto en particular estoy listo a proporcionarlo.

III.- PRESUPUESTO 1999

Adjunto a la presente el Presupuesto del año 1999 Anexo "B" el cual es muy claro e explícito. En igual forma si tuvieren 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 Como es de su pleno conocimiento el Aumento de Capital aprobado el año anterior y por razones conocidas por Uds. no se ha realizado; pero, insisto en la necesidad de proceder con éste aumento a 200'000.000,= de sucres ya que la situación financiera de la Empresa así lo requiere.



Ruego a Uds. considerar éste asunto y de creerlo conveniente podemos tratarlo y decidirlo en un futuro cercano en el curso de éste año.

Sugiero que se incremente el capital social de la Compañía en ciento veinte millones de sucres aplicando las cuentas de Reserva Legal, Reserva por Revalorización del Patrimonio y Utilidades Acumuladas, para llegar a tener un Capital Social de Doscientos Millones de Sucres.

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

4.2 El aumento de capital sugerido, el contacto permanente con proveedores y una agresiva política de ventas, nos permitirá cumplir los objetivos propuestos para el año 1999

4.3 Es más, la intención de la administración es realizar un gran esfuerzo para incrementar el número de líneas 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

Alfonso Donoso Cordovez
GERENTE GENERAL