



Quito, 13 de Abril de 2001

Señores socios:

Me place poner a vuestra consideración el Informe Anual de actividades de la Compañía correspondiente al año 2000, así como el Balance General y el Estado de Perdidas y Ganancias del 2000 y el presupuesto elaborado para el año 2001; 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 16 de Abril próximo, a las 19:00 horas.

I.- GENERALIDADES

I.1 Aspectos Generales

En el curso del año y a pesar de ser un período de transición por la dolarización, la compañía opero normalmente sin mayores complicaciones. Yo diría que la certidumbre en costos y consecuentemente en precios dió tranquilidad al negocio lo cual coadyuva a proporcionar la estabilidad necesaria para una operación óptima.

A pesar de que la rama de la construcción se mantuvo totalmente deprimida durante todo el período los resultados son muy favorables, al menos comparándolos con los del año precedente. Las ventas e ingresos crecieron en un 358% comparado con el año anterior y la utilidad bruta aumentó en 184 % Los precios de venta se mantuvieron al mismo nivel que el año anterior debido a que se pudo negociar precios bajos de compra optimizando las importaciones de todos los productos, principalmente de tubos y accesorios de cobre y bronce. Esto nos ha permitido mantener un nivel de utilidad que permitió a la empresa recuperar dinero para cumplir con sus obligaciones.

En resumen, podemos afirmar que ha sido un excelente año para la compañía a pesar de las circunstancias tan desfavorables que estamos aun enfrentando como país. En algo a mejorado la construcción pero más a nivel popular, rubro al cual no llegamos con nuestros productos.

I.2 Aspectos Administrativos, Laborables y Legales

Muy poco se puede resaltar en estos campos ya que no se dieron mayores novedades en el curso del año. Tal vez podríamos resaltar el hecho de que se logró ponernos al día en los pagos a proveedores con excepción de Cambridge Lee Ind. Inc., a quien aun debemos casi US\$ 50.000,=. Este valor debemos cubrirlo a la brevedad posible considerando el tiempo que esta deuda se encuentra vencida. Es más, en corto plazo recibiremos una factura por los intereses y por lo tanto se considerará una provisión para cubrir esos valores.



Transacciones y Representaciones para el Comercio

Debo también mencionar que en el año que nos ocupa la contabilidad de la Empresa la llevó la Sra. Calero, utilizando el programa contable MAYOB que realmente se ajusta a nuestras necesidades. Desafortunadamente, la oficina de asistencia técnica manejada por el Sr. Edmundo Alcívar no ha cumplido con sus obligaciones lo que ha ocasionado un retraso permanente en la información contable. A partir del año 2001, la empresa Power Center será la nueva distribuidora de este programa contable por lo cual confiamos se resuelva el problema de falta de asistencia técnica.

II.- Análisis Comparativo de la Situación Financiera del año 2000 con la del Ejercicio Precedente.

Sobre este particular me permito adjuntar al presente informe, en Anexo "A" un cuadro comparativo de resultados del año con los del ejercicio 1999. Ustedes observarán que las ventas aumentaron en 350 por ciento en tanto que los gastos (incluidos gastos financieros) subieron solamente en 168 por ciento. A consecuencia de esto la utilidad operacional se incrementó en 218 por ciento.

Obviamente, también hay que considerar que en éste año también 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 ha continuado 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. Sin embargo, lamento informarles que no hemos tenido una respuesta favorable ya que el mercado chileno, según ellos, está saturado y no es posible o factible vender estos equipos allá. El mismo caso tenemos con la grifería Cristina y los calefones. Estos son tres "ítems" del inventario que no se han podido vender desde ya hace dos años. Sugiero buscar alternativas para al menos recuperar el valor al costo realizando algún tipo de remate. Dejo este asunto a su consideración.

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 2001

Adjunto a la presente el Presupuesto del año 2000 en 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. observarán 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 En años anteriores yo había sugerido aumentar el capital social de la compañía. Sin embargo, dada la situación actual estimo que ya no es necesario hacerlo. Lo

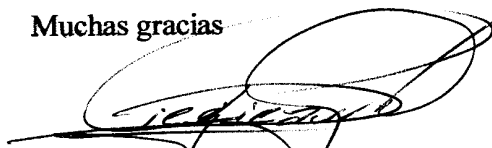
importante únicamente es realizar los cambios necesarios para expresar el capital social en dólares de los Estados Unidos. Este trámite lo hemos iniciado ya con el abogado de la empresa, Dr. Andrés Gangotena.

- 4.2 Sugiero a los socios que las utilidades netas obtenidas no sean distribuidas entre los mismos, sino más bien que se los destine a reservas. La empresa requiere fuertes capitales para incrementar las importaciones y así atender apropiadamente la demanda de nuestros clientes.

- 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



Diego Ricaurte Guarderas
GERENTE GENERAL