



## **MEMORIA DE GERENCIA - AÑO 2003**

Quito, 23 de Abril de 2004

Señores socios:

Me place poner a vuestra consideración el Informe Anual de actividades de la Compañía correspondiente al año 2003, así como el Balance General y el Estado de Perdidas y Ganancias de 2003 y el presupuesto elaborado para el año 2004; 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 29 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 Bodega de la Obispo Nieto Polo en Las Casas. 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 sobrepasaron el millón de dólares, un 28 por ciento más del año precedente. Se obtuvo una utilidad bruta de 214 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 52.175 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**

A mas del aumento de capital a \$ 20.000,00 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 Sra. Nathali Calero y no hemos tenido inconveniente alguno. También mantenemos contrato para revisión de Balances y asesoramiento tributario 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.



**Transacciones y Representaciones**

**para el Comercio**

Los principales productos a la venta fueron:

Tubería de Cobre: Importada directamente

Accesorios de Cobre: Comprados a Trepaco C. Ltda.

Grifería, Llaves y Válvulas: Compradas localmente a Trepaco y Kywi

Calefones y Bombas de Agua: Diferentes proveedores locales.

Tierras Filtrantes: Importadas directamente de Chile y México

Carbón Activado: Comprado localmente a Adisol, y

Ceras Preservantes: Importado de FMC Florida.

Las Ceras eran antes importadas de California a través de la empresa Brogdex, pero ante la continua mala atención del personal de esa empresa cambiamos de proveedor con lo cual esperamos atender de mejor manera a nuestro clientes en éste mercado que estimamos ofrece un interesante potencial.

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. Nathali Calero 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 2003 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 2002. 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 2004**

Adjunto a la presente el Presupuesto del año 2004 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 no es necesario un nuevo aumento de capital social; pero sugiero hacer un cambio en la cuenta de patrimonio. En ésta cuenta tenemos un rubro muy alto por utilidades años anteriores no distribuidas. En vista de que es dinero de libre disponibilidad de los socios y a fin de no disponer de momento éste dinero desfinanciando la empresa, sugiero realizar un asiento contable de utilidades años anteriores a dividendos por pagar en el rubro otras cuentas por pagar. Así el dinero está disponible en cualquier momento y la cuenta de Patrimonio no estará "inflada" 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 2004.

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



Diego Ricaurte Guarderas  
GERENTE GENERAL