

MEMORIA ANUAL 1996 de La Ferretera C. A.

Estimados Señores Accionistas:

Para su información y para dar cumplimiento a la ley de compañías pongo en consideración de Ustedes el siguiente informe de labores para el año 1996.

El país continuo con la incertidumbre política que se inicio el año anterior con la guerra con el Perú y la destitución del Vice presidente Alberto Dajik. Entramos en un año electoral en el cual cualquier movimiento errático se refleja en la economía en forma exponencial. En Agosto se posesiono el Abogado Abdala Bucaram Ortiz como Presidente constitucional de la República para el periodo 1996-2000. El nerviosismo generalizado mantuvo al País paralizado y no ayudo a mejorar la situación del país. Hasta fines del año todavía no sabíamos cual iba a ser el plan económico del nuevo gobierno. El país empezaba a retomar la confianza debido al equipo contratado para diseñar el plan. Aunque controversial el proyecto presentado por el Doctor Domingo Cavalo parecía ser una medida acertada para la situación del país. Lamentablemente el desconocimiento del tema y las especulaciones vertientes sobre el tema crearon una mala predisposición para la recepción del proyecto. El gobierno abuso de su capacidad negociadora y abrió frentes en demasía que volvió la situación incontrolable. La opinión publica estaba cansada en pocos meses de gobierno de los abusos de poder y extorsiones a todo nivel. El presidente quiso dar marcha atrás cuando ya estaba bajando por el tobogán y no había como regresar. Para los últimos días de Diciembre estabamos en la recta final de lo que seria la corta presidencia de Abdala Bucaram.

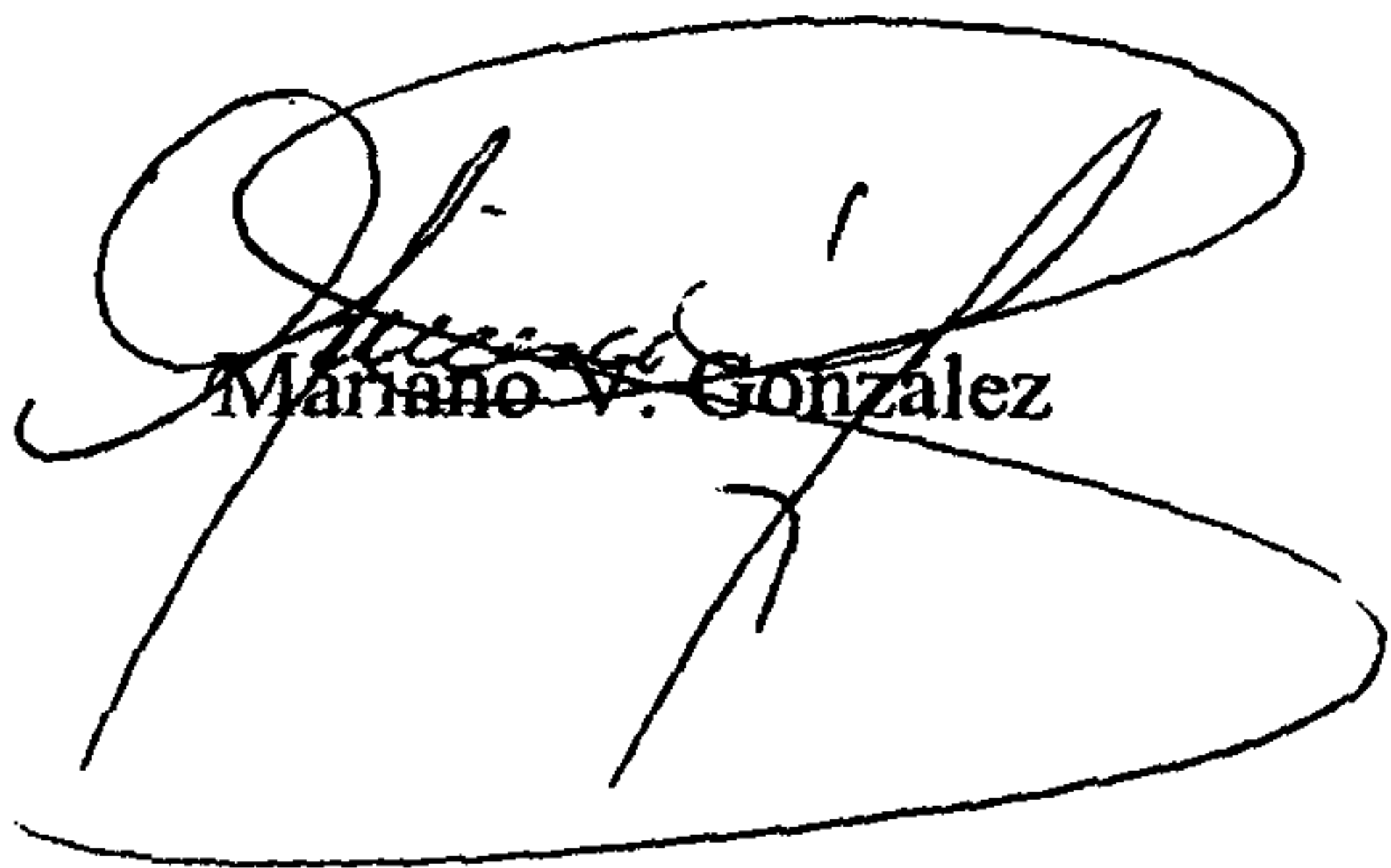
Durante este segundo año de inestabilidad se desarrollo nuestro segundo año de reestructuración. Logramos un significativo aumento de las ventas comparado con años anteriores dejando de depender de los clientes tradicionales. Se lograron algunas nuevas cuentas muy interesantes y con proyecciones para 1997.

Luego de muchos intentos logramos hacer contacto con Armstrong International, compañía a quien hemos representado por muchos años pero que la relación se había distanciado. Aparentemente fue una situación general en toda Latinoamérica. Desde los años 70, durante la ola de proteccionismo y trabas para importaciones en toda la región Armstrong dio un paso atrás de Latinoamérica esperando que las condiciones mejoren. Las medidas adoptadas en la región colocaron los productos de Armstrong en un nivel de precios prohibitivo y dio paso a marcar y modelos de la competencia desarrollados en América latina que gozaban de mejores y preferentes niveles tarifarias. Armstrong ha reconocido su error y esta trabajando con nosotros capacitando y enviara técnicos para ayudarnos a capacitar tanto a clientes como el equipo de ventas.

Lamentablemente se incrementaron los gastos de venta debido a una esmerada atención a clientes con charlas, presentaciones y seminarios. Estos eventos incrementaron nuestros gastos en publicidad y atenciones las cuales no se habían realizado en muchos años. Además con nuestro afán de elevar el nivel técnico y administrativo iniciamos contactos con cursos y convenciones en el exterior para nuestro personal. El costo de reactivar una actividad de ventas es elevado, toma tiempo y dinero. Si a esto le aumentamos un inventario incompleto y contactos distanciados con nuestras representaciones va a tomar mas tiempo de el presupuestado si aun no hemos recibido la infección de capital fresco que se necesita para superar estas trabas.

Esperamos que con el trabajo de este año se aya invertido lo suficiente para reactivar la confianza de los clientes en la compañía y sus técnicos puesto que contamos con un incremento en ventas para antes de mediados de 1997. Nuestro trabajo este año será concretar los contactos de ventas y hacerlas realidad. Se trabajará además en una reducción de gastos que incidan permanentemente a los resultados y que no sean pasajeros. Con estos esfuerzos y medidas creemos poder dar los resultados deseados con el apoyo de ustedes los señores accionistas.

Atentamente,


Mariano V. Gonzalez

