Memoria Anual 1998

Estimados Señores Accionistas:

Me corresponde poner a su consideración el informe anual de labores de La Ferretera C. A. y así dar cumplimiento a este requisito de las autoridades de control.

No terminamos de ver la luz al final del túnel de 1998. El periodo presidencial de transición que debió ser lo, no fue mas que un periodo de despilfarro y desajustes comprometiendo el presupuesto y el accionar del próximo Presidente. La presidencia de transición no fue sino el preámbulo de lo que hoy conocemos. El Presidente Alarcón comprometido con los grupos políticos que lo posesionaron no tubo mas que cumplir con demandas sin tener cuidado para lo que realmente se lo había elegido, un fuerte giro de timón que golpearía al País pero nos hubiera aliviado de lo que hoy estamos atravesando. El gasto público fue para atender a la burocracia y no la inversión pública en infraestructura. Comprometió los ingresos futuros del país a contratos sindicales abusivos. Además detuvo el proceso de reparación de la refinería y ampliación del oleoducto que puso en peligro la operación de la refinería y la capacidad de explotación del país debido que el oleoducto actual opera ya a capacidad.

Jamil Mahuad Witt fue electo presidente y asumió el poder en Agosto de1998 para encontrar las finanzas del país peor de lo que se esperaba. Como primera medida y para poder quitar lo del camino y luego poder dedicar el 100% de su atención a los problemas internos del país, el Presidente Mahuad culminó el proceso de paz con el Perú. El problema limítrofe con el Perú era una espada que colgaba sobre el país y sino se la quitaba de encima podría haber caído sobre el país con resultados inimaginables para la economía del país.

Lamentablemente el Presidente no definió su plan económico como lo hizo con el Perú. Era fin de año y todavía no teníamos un eje alrededor del cual trabajar.

30 NOV. 1999
GUAYAQUIL

El Dólar se disparaba, los rumores de los bancos sé convertian en realidad y el sistema financiero entro a defenderse de una jugada de jaque. El gobierno no se pronunciaba y los depósitos eran retirados de los bancos agravando su situación de iliquidez. Del exterior las líneas de crédito se cerraban y la economía empezaba a entrar a pasos agigantados a una paralización total y a materializarse en todos los aspectos a una recesión Nacional a todo nivel tocando las puertas de los hogares ecuatorianos. Los frenos de la economía continúan presionados y no avizoramos cambios en un futuro cercano. De las proyecciones más positivas se espera un revés y reactivación de la economía para el año 2000.

Dentro de este marco no sé si ha sido conveniente que su decisión de dilatar una capitalización de la compañía como se había estudiado a fines de 1997. Es un riesgo que ustedes sabrán evaluar. Creo que le trabajo de los últimos años están empezando a dar frutos y sin esa infección de capital fresco no se ha podido hacer mas debido a los desequilibrados niveles de stock.

Los resultados del área comercial este ano no son buenos pero comparados con el año anterior se puede encontrar un mejor enfoque de los esfuerzos con los resultados. La perdida se redujo un 155 con relación al año anterior debido a un incremento en el margen de 6 puntos con un incremento del 28% de la utilidad bruta. Además hubo una pequeña disminución en los gastos en relaciona l año anterior. Cabe recalcar que el 50% de al perdida de este año se debe al diferencial cambiario que el año anterior fue de solo un 6% de la perdida. El incremento de la perdida por diferencial cambiario se debe a la demora en rotar el inventario y cubrir la mercadería importado por no tener un stock completo.

El incremento en activos de la compañía se debe principalmente al diferencial cambiario y a la revalorización de activos que esta sustentada por unos prestamos en dólares y cartas de crédito con el exterior.

Es tercer año que gozo de su confianza y creo que el equipo de ventas ha madurado. El mercado esta mejor enfocado y tenemos la confianza de nuestros clientes como una compañía que conoce lo que vende y puede resolver los problemas que tiene el cliente. El equipo de ventas cada vez es mas cociente de su potencial con el nuevo enfoque que hemos dado a la

SUPERINTENDENCIA DE COMPAÑIAS
RECIBIDO
10 ABR 1999

compañía. Lamentablemente no hemos tenido la inyección de capital necesaria para mantener niveles de stock adecuados y satisfacer las necesidades del cliente con variedad y buenos precios.

Necesitamos incrementar nuestras ventas pero con el nivel de stock que mantenemos no va a ser posible y los esfuerzos en el área de ventas no podrán recoger sus frutos como ha sido deseado.

Muy atentamente,

Mariano V. González B.

30 ABR. 1999

SUPERINTENDENCIA DE COMPAÑIAS
GUATEMALA