

Ambato, 27 de Mayo del 2008

**Señores
ACCIONISTAS DE MULTILAVADOS MAKAMBA S.A.
Presente.**

Señores Accionistas:

De acuerdo con las disposiciones de la Ley de Compañías y al estatuto vigentes de la Empresa, me permito poner a vuestra consideración la memoria del Administrador correspondiente al ejercicio económico 2007.

ENTORNO MACROECONOMICO

El año 2007 se ha constituido en un año de inmensa incertidumbre en lo referente a la competencia internacional, tal es así que el mercado nacional ha sido invadido por mercaderías asiáticas, peruanas, panameñas y colombianas, que en la mayoría de los casos ingresan ilegalmente y ofertan productos a precios más bajos en relación a los de la industria ecuatoriana.

Lo expresado anteriormente ha causado que nuestros clientes hayan disminuido su producción, factores que afectaron directamente a MULTILAVADOS MAKAMBA S.A., reflejándose esta situación en la disminución de las ventas.

LA EMPRESA

Con el panorama crítico que anteriormente manifiesto, se asumió el reto de administrar esta empresa, encontrándonos con los primeros problemas:

En el área de mantenimiento no se tenía personal idóneo para encargarle la responsabilidad de esta área, por tal motivo había un gran porcentaje de maquinaria que requería de suma urgencia mantenimiento correctivo, los dos calderos que son el alma de la empresa tenían serias dificultades para operar normalmente, la situación era tal que al segundo día de hacerme cargo de la administración se dañaron 5 de 6 secadoras, en fin hubo que invertir una gran cantidad de recursos en el área de mantenimiento para lograr mantener las máquinas operando.

En el área de producción no existía una orden de producción para iniciar el proceso productivo todo se manejaba de una manera muy rudimentaria, la información estaba oculta 100%, de a poco se logró recuperar alguna información y se procedió a elaborar las ordenes de producción, con esto se podía llevar un control de ingresos y egresos tanto de químicos como de prendas crudas y terminadas.

Se instauró una serie de controles y formularios que servirían para canalizar de mejor manera los procesos, se procedió a redefinir funciones y el cambio se venía dando, hasta

que surgió un problema con el TECNICO que estaba a cargo teniendo que ser cambiado justo en la época mas delicada, esto nos acarreo un grave problema primero que todo lo que se avanzo con esta persona se quedo en nada, iniciando nuevamente con otro técnico, la desventaja de este nuevo técnico seria el trabajo por un periodo de seis años en una lavandería con procesos de plaza y económicos, inmediatamente nuestros clientes relacionaron este inconveniente y tuvimos un frenon, algunos de los clientes dejaron de mandar producción y otros clientes empezaron a reclamar constantemente la calidad en los lavados esto ocasiono que los pagos sean mas demorados.- Hasta finalizar este periodo no se pudo recuperar a todos nuestros clientes perdidos.

En el área de Comercialización la empresa tenía una grave imagen por parte de empleados que atendían al cliente, se logro dar otra imagen pero siempre el problema de el área de producción ha pesado en el normal desenvolvimiento con el cliente.

Las listas de precios no reflejan la situación actual referente a los costos y gastos, pues se ha manejado con la misma lista desde hace mas de 3 años, sin embargo el costo de químicos se han venido al alza permanentemente, sin embargo tampoco se podía adoptar de inmediato una nueva lista de precios por razones ya conocidas, hay que tomar en cuenta que esta lavandería es una de las mas grandes del país por esta razón sus costos y gastos son altos, la única alternativa es subir producción a toda costa para podernos mantenernos en el mercado y diferenciarnos en los procesos, el mercado objetivo para la empresa debe ser el medio alto, en este tipo de mercado se puede marginar una utilidad mas alta que si nos mantenemos en el mercado de plaza.

En el área financiera se recibió un crédito de una financiera por el valor de \$50.000,00 los mismos que servirían como capital de trabajo, sin embargo facturas de compra de uno de los socios de suministros y químicos que en un inicio se hablo de pagar hasta el mes de diciembre se tubo que egresar estos valores de inmediato esto es un aproximado de \$ 20.000,00 a parte de esto hubo que dar un préstamo a uno de los accionistas de un aproximado a \$10.000,00, es decir desde un inicio tuvimos problemas de liquidez, puesto que el flujo que se realizo para obtener este crédito tuvo algunos errores por falta de información o por información errónea.- El crédito que la empresa venia manejando con los clientes ha sido demasiado largo, esto también nos ha perjudicado a nuestra liquidez, puesto que no se podía establecer de una manera tajante las nuevas políticas y plazos de cobros por razones que perderíamos de inmediato los clientes que se mantuvieron con la empresa.

ASPECTOS SOCIETARIOS

La empresa se mantiene con dos socios Capitalistas, no hay la necesidad de tener nuevos socios por ahora.

ASPECTOS LABORALES Y TRIBUTARIOS

La empresa siempre ha mantenido una relación cordial con sus empleados, incluso con los empleados que tuvieron que retirarse de la empresa por varios motivos.

El pago de impuestos se lo ha venido realizando no como se quisiera hacerlo de manera puntual, sin embargo estamos tratando de ponernos al día en el pago de los mismos.

SITUACIÓN FINANCIERA

La situación Financiera de la empresa al 31 de diciembre de 2007 no es satisfactoria, pues presenta una perdida, sin embargo el endeudamiento de la empresa es manejable, los gastos operacionales en este periodo no se han podido bajar. Sin embargo para el próximo periodo esta decidido retomar el departamento de manualidades directamente, también hay que establecer una nueva lista de precios acordes a la realidad con este movimiento se lograría tener un mayor ingreso para la empresa y poder estabilizar los ingresos vs. los egresos y posteriormente tener utilidad.

RECOMENDACIONES

1. Seguir manteniendo y mejorando las políticas y procedimientos adoptados en la empresa.
2. Mantener el esquema organizacional.
3. La empresa todavía depende en un gran porcentaje por una persona EL TECNICO, esta dependencia siempre acarreará problemas y dificultades para el normal desenvolvimiento.
4. Trabajar mucho en la capacitación de todo el personal, a todo nivel solo ahí la empresa podrá estar tranquila porque se tendría varias fortalezas que ahora no la tenemos.
5. Llegar a establecer como política el mantenimiento preventivo y no el correctivo por el gran costo que esto representa.

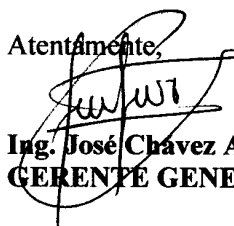
Me es imprescindible manifestar que parte del esfuerzo canalizado a las diferentes áreas se ha logrado medir los avances de la siguiente manera:

➤ Producción	50%
➤ Mantenimiento	60%
➤ Comercialización	60%
➤ Financiero-Contable	25%
➤ Bodegas	70%
➤ Recursos Humanos	70%

Cabe recalcar que en el área financiera-contable urgentemente hay que cambiar de contador, para que a la brevedad posible igualar el avance que se ha logrado en las otras áreas de la compañía.

Para concluir quiero expresar mi agradecimiento a todos los señores accionistas y colaboradores de la empresa por la confianza y el esfuerzo entregado para con la compañía.

Atentamente,


Ing. José Chavez Aguilar
GERENTE GENERAL

SUPERINTENDENCIA DE COMPAÑIAS
REGISTRO DE SOCIEDADES

Germania Aguilar *ma*

11 JUN. 2008