

## **INFORME ECONOMICO AÑO 1997**

Informe presentado por el Sr. Roberto Barber Verhoef, Presidente de ICESA - ORVE S. A., a la Junta General de Accionistas y Directores por el periodo comprendido entre Enero 1 de 1997 a Diciembre 31 de 1997.

### **1.1 CONSIDERACIONES GENERALES :**

ICESA - ORVE S. A. es una compañía cuya actividad principal es la compra local e importación de electrodomésticos y su comercialización por ventas al menudeo a través de nuestros almacenes ubicados en las ciudades más importantes del país.

### **1.2 METAS Y OBJETIVOS :**

La compañía trabajó con metas específicas fijadas a fines del año 1996, tal es así que se logró cumplir con muchos objetivos, de los cuales indicamos los más importantes :

- 1.2.1. Incrementar el volumen de sus ventas y captar nuevos clientes.
- 1.2.2 Extender las ventas en el área institucional.
- 1.2.3 La creación de tres nuevas tiendas en lugares estratégicos.
- 1.2.4 La remodelación y ampliación de las tiendas junto a la creación de la nueva imagen de vistosidad y colores.
- 1.2.5 Situarnos al mismo nivel de la competencia.

### **1.3 CUMPLIMIENTO DE DISPOSICIONES DE LA JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS :**

Las disposiciones de la Junta General de Accionistas celebrada el 26 de Febrero de 1997, fueron : aprobar los Estados Financieros del año 1996, estas decisiones han sido plenamente ejecutadas por la administración de la compañía.

### **1.4 ASPECTOS ADMINISTRATIVOS, LABORALES Y LEGALES :**

#### **1.4.1 ADMINISTRATIVOS :**

Durante el año 1997, el personal administrativo y ventas se incremento en el orden del 25%.

#### **1.4.2 LABORALES :**

En lo referente a los aspectos administrativos legales debo indicarles que han sido llevados dentro de un marco de cordialidad.

### 1.4.3 LEGALES :

No se han presentado situaciones de tipo legal que afecten el normal desarrollo de las actividades de la empresa.

### 1.5 COMERCIALIZACION :

Como queda señalado anteriormente las ventas se incrementaron en unidades y sucres. Dentro del territorio geográfico hemos ampliado nuestra cobertura de ventas, situación que hemos logrado incorporando al mercado nuestro productos con algunos cambios tecnológicos actualizados. También influyó en este logro la mayor experiencia y habilidad de nuestro equipo de ventas.

### 1.6 ANALISIS DE LA SITUACION FINANCIERA :

Al finalizar el período que cubre este informe, el capital de trabajo de la compañía asciende a S/.18.678.509 millones de sucres.

A continuación la demostración de algunos factores claves que miden la situación financiera de la empresa :

	A Ñ O S	
	1996	1997
Indice de Solvencia	1.4%	1.3%
Indice de Rapidez	0.9%	0.9%
Indice de Liquidez Global	1.2%	1.2
Indice Deuda/Patrimonio	4.3%	4.9%
Rotación de Cuentas por Cobrar	1.2 Veces	1.3 Veces
Rotación de Inventarios	3.5 Veces	3.2 Veces
Días de inventario en existencia	140 Días	113 Días

### 1.7 RECOMENDACIONES PARA EL SIGUIENTE EJERCICIO :

Considerando el incremento de las ventas de 1997, propongo como objetivo para 1998, un incremento superior para lo cual la compañía debe fundamentalmente :

1. Lograr nuevos clientes principalmente dentro de la provincia del Guayas, y también en las otras provincias.
2. Reforzar los puntos de ventas con ampliación y nueva imagen del almacén.
3. Mayor fuerza de ventas, mediante capacitación y adiestramiento del personal.
4. Abrir más el mercado con nuevos artículos y modelos de actualidad.

Aprovecho la oportunidad para expresar mi agradecimiento al Directorio por el alto grado de confiabilidad y haré aún mayor el esfuerzo y empuje para que las metas propuestas y objetivos trazados que hicieron posible la formación de ésta compañía, se cumplan a cabalidad.

Atentamente:



**RENE BARBER VERHOEF**  
**PRESIDENTE EJECUTIVO**