

INFORME ECONOMICO AÑO 1998

Informe presentado por el señor Robert A. M. Vaneman, presidente de ICESA - ORVE S.A., a la Junta General de Accionistas y Directores por el periodo comprendido entre Enero 1 de 1998 a Diciembre 31 de 1998.

1.1 CONSIDERACIONES GENERALES:

ICESA - ORVE S.A. es una compañía cuya actividad principal es la comercialización al detalle de artefactos y electrodomésticos para el hogar a través de su cadena de almacenes ubicados en las ciudades más importantes del país.

1.2 METAS Y OBJETIVOS:

La compañía trabajó con metas específicas fijadas a fines de 1997, pero debido a la difícil situación económica que atravesó y atraviesa el país, fenómenos naturales, se tuvo que realizar cambios en las políticas internas, con la finalidad de mantener un status e imagen de la compañía, por lo que se desarrollaron las siguientes actividades.

- 1.2.1. Captación de nuevos y eficientes clientes.*
- 1.2.2. Extender las ventas en el área institucional.*
- 1.2.3. Ampliación y construcción de las mejores tiendas en Guayaquil junto a la creación de la nueva imagen de vistosidad y colores.*
- 1.2.4. Apertura de un Almacén en la ciudad de Cuenca.*
- 1.2.5. Construcción de una Megatienda en la ciudad de Quito.*
- 1.2.6. El cierre de tiendas pequeñas con la finalidad de mantener almacenes grandes de mucha vistosidad y solidez.*
- 1.2.7. Situarnos al mismo nivel de la competencia principal.*

1.3 CUMPLIMIENTO DE DISPOSICIONES DE LA JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS:

Las disposiciones de la Junta General Ordinaria de Accionistas celebrada el 26 de mayo de 1998 fueron la de aprobar los Estados Financieros del año 1997, así como también en Junta General Extraordinaria de Accionistas celebrada el primero de junio de 1998 fue la de resolver un aumento de capital social de la Compañía, 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 1998, en el personal administrativo y ventas se experimentó un descenso 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:

Con la finalidad de que nuestro sistema de comercialización se incremente y por ende la cobertura de ventas sea mayor hemos desarrollado una gama muy atractiva de políticas de ventas, así como también unas buenas políticas de crédito, complementado con la buena imagen de nuestros almacenes y con la apertura de algunos de ellos. Hemos logrado incorporar al mercado productos de alta tecnología avanzada. También influyó en este logro la 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 s/. -9.369.813.835

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

	A Ñ O S	
	1997	1998
Indice de Solvencia		- 0.9
Indice de Rapidez		- 0.5
Indice de Liquidez Global	2	1.1
Indice Deuda/Patrimonio	1.9	10.7
Rotación de Cuentas por Cobrar	1.3	
Rotación de Inventarios	3.2	
Días de inventario en existencia	113	



1.7 RECOMENDACIONES PARA EL SIGUIENTE EJERCICIO:

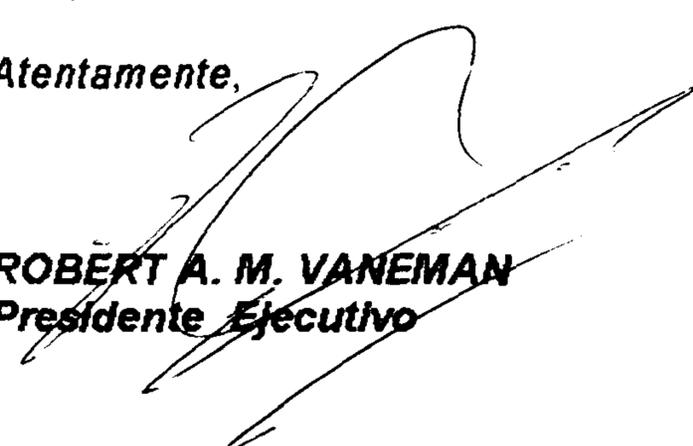
Considerando el momento difícil de la economía ecuatoriana pero manteniendo la fe en nosotros mismos, propongo como objetivo para 1999, un incremento superior para lo cual la compañía debe fundamentalmente:

1. Fortalecer nuestro patrimonio para dar una mayor solidez a la compañía.

2. Trabajar muy duro para incrementar nuestras ventas, lograr nuevos clientes principalmente dentro de las provincias del Guayas y Pichincha donde están nuestros almacenes de mayor envergadura.
3. Reforzar los puntos de ventas con ampliación y nueva imagen del almacén.
4. Mayor fuerza de ventas, mediante capacitación y adiestramiento del personal.
5. 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,


ROBERT A. M. VANEMAN
Presidente Ejecutivo

122 ABR 1994

