

## **INFORME ECONOMICO AÑO 1999**

**Informe presentado por el señor Robert A. M. Vaneman, Presidente Ejecutivo de ICESA-ORVE S. A., a la Junta General de Accionistas y Directores por el período comprendido entre Enero 1 de 1999 a Diciembre 31 de 1999.**

### **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 ubicadas en las ciudades más importantes del país.**

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

**Durante 1999, la economía ecuatoriana fue afectada por una grave crisis económica envuelta por una inestabilidad política, iliquidez en el sistema financiero nacional, intervención del Estado en ciertas instituciones financieras y congelamiento de los depósitos en los bancos. Estas situaciones determinaron una devaluación substancial del sucre con respecto al US dólar.**

**Debido a esta grave crisis económica, la compañía adoptó medidas fuertes pero necesarias dentro de sus políticas internas con la finalidad de mantener su imagen en el mercado, entre otras fueron principalmente las siguientes :**

- 1.2.1 El cierre de tiendas que presentaban pérdidas operacionales.**
- 1.2.2 Reducción de empleados administrativos y de ventas.**
- 1.2.3 Reducción y control minucioso de los costos y gastos de la compañía.**
- 1.2.4 Refinanciar las obligaciones bancarias con un bajo costo de interés.**
- 1.2.5 Ampliación para el pago de facturas a proveedores.**
- 1.2.6 Mayor impulso en la recuperación de nuestra cartera.**
- 1.2.7 Nuevos planes de ventas.**
- 1.2.8 Mejoras en nuestra políticas de crédito.**
- 1.2.9 Concientización a nuestro personal sobre la crisis.**

### **1.3 CUMPLIMIENTO CON LAS DISPOSICIONES DE LA JUNTA GENERAL DE ACCIONISTA :**

**Los administradores de la compañía cumplieron plenamente con las disposiciones impartidas por la Junta General de Accionistas.**

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

### **1.4.1 ADMINISTRATIVOS :**

Durante 1999, el personal administrativo y de ventas experimentó un reducción del 57 %, por el efecto de la crisis económica que atravesó el país.

### **1.4.2 LABORALES :**

En lo referente a los aspectos laborales legales debo indicarles que han sido manejados dentro del marco legal y 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 :**

En 1999, la aguda crisis económica se vio reflejada en una disminución substancial de las ventas en nuestros almacenes, en donde el área comercial se esforzó al máximo estableciendo nuevas políticas de ventas, promociones y de crédito, con el propósito de competir y mantener nuestra posición en el mercado, así como mantener nuestra imagen de una compañía fuerte y sólida.

Todo esto se pudo lograr con la experiencia y habilidad de todo el personal administrativo y de ventas.

## **1.6 ANÁLISIS DE LA SITUACIÓN FINANCIERA :**

Al finalizar el período que cubre este informe, el capital de trabajo de la compañía fue de – S/. 35.727 millones.

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

	<b>A Ñ O S</b>	
	<b>1998</b>	<b>1999</b>
<b>Indice de Liquidez</b>	<b>0.88</b>	<b>0.61</b>
<b>Indice de Rapidez</b>	<b>0.54</b>	<b>0.25</b>
<b>Rotación de Inventarios</b>	<b>2.89</b>	<b>1.19</b>
<b>Días de Inventarios en Existencia</b>	<b>124</b>	<b>301</b>
<b>Rotación de Cuentas por Cobrar</b>	<b>0.91</b>	<b>0.78</b>
<b>Indice de Endeudamiento</b>	<b>0.93</b>	<b>0.83</b>
<b>Indice de Solvencia</b>	<b>0.07</b>	<b>0.17</b>

### 1.7 RECOMENDACIONES PARA EL SIGUIENTE EJERCICIO :

Considerando el momento crítico que atraviesa la economía ecuatoriana, pero manteniendo la fe en Icesa-Orve y en el Ecuador, nuestro objetivo para el 2000 es, mantener nuestra posición en el mercado e ir creciendo paulatinamente conforme se restablezca la economía en el país, para lo cual la compañía debe fundamentarse en :

- 1.- Fortalecer nuestro patrimonio para dar mayor solidez a la compañía.
- 2.- Trabajar fuerte para incrementar nuestras ventas, captar nuevos clientes principalmente dentro de las provincias del Guayas y Pichincha donde se concentran nuestros almacenes de mayor envergadura.
- 3.- Mayor fuerza de ventas, mediante capacitación y adiestramiento del personal.
- 4.- Abrir más el mercado con nuevos artículos y modelos de actualidad.
- 5.- Continuar con el estricto control de nuestros costos y gastos.
- 6.- Fortalecer el servicio que brindamos a nuestros clientes.

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

Atentamente,

**ROBERT A. M. VANEMAN**  
PRESIDENTE EJECUTIVO