

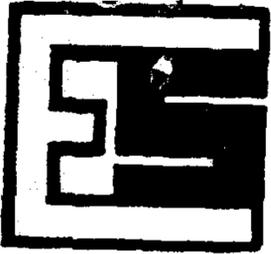
ECUASIGMA S. A.

Señores Accionistas
Señor Presidente
Señor Comisario

INFORME DEL AÑO 1980

He presentado a cada uno de ustedes el Balance correspondiente a la actividad de la Compañía en el año 1980 y tengo el honor de informarles a ustedes, que los resultados de la actividad de la Compañía son en primer lugar adecuados a la situación del mercado ecuatoriano y también reflejan el mercado internacional especialmente en lo que se refiere a la situación financiera y de moneda libre y tasas de interés vigentes. Lamentablemente hay que constar que debido a todos los factores arriba mencionados las actividades de la Compañía no alcanzaron las metas previstas y aprobadas para el año 1980 ni las del año 1979.

La Compañía ha podido continuar con las importaciones aunque la situación financiera, ante todo la de Cobranza y sus obligaciones de pagos al exterior, conjuntamente con la situación económica del país afectó bastante, especialmente la regularidad de importaciones y también de las ventas. La situación especialmente al fin del año 1980 y al principio del año presente es bastante difícil y que es siempre más difícil cumplir con sus obligaciones y en el mismo tiempo seguir con las ventas y servicio necesario en las existentes condiciones debido a la situación económica en el país. Influyen especialmente la situación política, la situación social-económica con sus tendencias inflacionarias, la situación financiera con la escasez de crédito disponible y con la aversión a las inversiones relacionada con la escasez del capital efectivo y liquidez a corto plazo de los clientes.



- 2 -

Al continuar quisiera presentarles algunos puntos de mayor importancia de la actividad de la Compañía en el año pasado y las que tendrán la mayor influencia en la actividad del año en curso:

a) El volumen total de las ventas realizadas en el año 1980 ha llegado a la cifra de S/. 72.683.000,- en máquinas y S/. 10.794.000,- en los repuestos. El total S/. 83.477.000,- Comparándolo con lo alcanzado en el año 1979 representa

94,5 %

Comparándolo con las cifras previstas y establecidas para el año 1980- (105,3 mil S/. en máquinas y 11,00 en los repuestos Total 116,3 mil S/.) alcanzamos a cumplir nuestro plan a 71,7 %

¿ A qué se debe esta realidad ? Se debe a la situación económica del país, a la situación económica de la Empresa, a la imposibilidad de la empresa de realizar las importaciones regulares según la necesidad del mercado, a las dificultades de cumplir con sus obligaciones de pago al exterior y al interior. A eso hay que añadir la situación social-económica del país con el aumento de los sueldos y salarios en general y la fijación de las 40 horas laborales semanalmente y la inflación constante en el país.

Esta realidad refleja también las consecuencias de las ventas realizadas con un crédito propio de Compañía debido a la imposibilidad de aprovechar las líneas de crédito existentes destinadas a la promoción de las ventas de las máquinas de cierto origen. Quisiera subrayar esto último como lo más importante ya que seguir en las ventas sin garantía del pago desfavorece a la Compañía y provoca la tensión constante de la situación de la Compañía. En este contexto me veo obligado a informar a la Junta General que sin resolver esta situación tenemos que esperar hasta las ventas menores en el año presente de las má-



quinas. Es obvio de proteger los intereses de la Compañía para poder cumplir con nuestras obligaciones frente a nuestros proveedores, frente a los trabajadores y empleados y frente a los señores Accionistas de la Compañía. Las condiciones son cada vez más duras lo que hay que preveer y considerar.

b) En conformidad con las resoluciones de las Juntas de los Accionistas del año pasado y en vista de mejorar y desarrollar las actividades de la Compañía finiquitamos los trámites de la aprobación de los nuevos Estatutos de Ecuasigma y alcanzamos la aprobación del aumento de Capital Social de Ecuasigma a 3.000.000,- de Sucres.

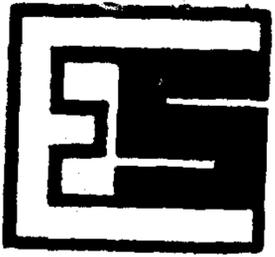
A base de la aprobación del crédito externo por 120 mil de Dólares, empezamos el arreglo de la parte baja del terreno de la Compañía como la condición imperante para la mejora de almacenaje de las máquinas importadas y para la manipulación con las máquinas en nuestro stock.

Dentro de nuestras posibilidades tratamos a superar la calificación de nuestro personal de servicio y de mantenimiento con ayuda y la asistencia de los técnicos de las Empresas proveedoras del exterior. Quisiéramos seguir en el futuro el mismo rumbo para sostener el mismo prestigio de la maquinaria que vendemos.

c) A base de la experiencia se realizó la selección de la gama de las máquinas para la venta y puedo constar que especialmente en máquinas-Herramientas y máquinas de imprenta alcanzamos buenos resultados.

d) En conformidad con la política de la Compañía tratamos en el año pasado a mejorar nuestra red de distribución y representación en el país.

Tuvimos que establecer nuestra oficina de ventas en Babahoyo, cambiamos la representación en Quevedo y empezamos la colaboración con nuevos representantes a prueba en Santo Domingo y en Riobamba. Firmamos el Contrato de Representación en Portoviejo para la provincia de Manabi, reconsideramos nuestra representación en Cuenca, Tratamos de aclarar y consolidar la Representación



- 6 -

El problema principal de la Compañía consta en las dificultades de cobranza. Frente a esta situación recomiendo a la Junta General de Accionistas aprobar estas medidas:

- Mejorar la calificación de los clientes y pedir las garantías posibles del pago.
- Cumplir estrictamente con las disposiciones vigentes en cuanto a las condiciones de pago, entrada y plazos de crédito en relación con las máquinas de venta,
- Seguir minuciosamente el asunto de Cobranza como la única posibilidad de mejorar la situación económica de la Compañía.
- Mejorar la organización de cobranza especialmente el control de la actividad frente a los clientes y después de la jubilación del Sr. Alvarado, acordar el acuerdo especial con la Compañía "COBRANZAS S.A." para perfeccionar este trabajo.
- Tratar con las Instituciones financieras sobre la posible línea de crédito financiero para las ventas de nuestras máquinas.

f) PERSPECTIVAS DE LA COMPAÑIA EN EL AÑO 1981

- Estabilizar la situación financiera de la Compañía dentro de las posibilidades a su alcance.
- Continuar en la selección de las máquinas a vender según la situación del mercado del país.
- Seguir la misma línea en cuanto al nivel de servicio y mantenimiento de mercadería en venta y representación de la Compañía.
- Prestar la máxima atención a la Cobranza con finalidad de reducir la cartera vencida.
- Prestar máxima atención a los Subrepresentantes y al perfeccionamiento de la red de distribución también en otras ciudades.
- Participar en la Feria Internacional del Ecuador en 1981 en las estrechas relaciones con las casas proveedoras.



ECUASIGMA S. A.

- 7 -

- Terminar la reconstrucción del patio (bajo) para mejorar el almacenaje de las máquinas en poder de Ecuasigma.
- Alcanzar en el año 1981 estas cifras :
 - Ventas 100-105 millones de Sucres.
 - Ventas de repuestos hasta 13,000 millones de Sucres.
 - Cobranza en 1981: 108 millones de Sucres.

Señores Accionistas, Señor Presidente, señor Comisario, Han oído mi informe sobre los resultados de la Compañía en el año 1980. Han oído también mi apreciación de las condiciones vigentes y perspectivas de la actividad de Ecuasigma S.A. dentro del año presente. Al mismo tiempo les ruego estudiar el presupuesto de la Compañía para el año 1981 y espero que sea aprobado por ustedes.

Les agradezco mucho por la atención de ustedes, prestada a mi informe y por la confianza en mi persona en el cargo de Gerente General de Ecuasigma S.A. Les ruego su absolutorio sobre mi informe y también sobre el presupuesto para la actividad dentro de este año.

Muchas gracias.

Guayaquil, Marzo 20 de 1981.

ECUASIGMA S.A.

Guayaquil - Casilla 8376

3 ECUADOR

ING. MOJMIR COUFAL
GERENTE GENERAL