ECUASIGMA

ECUASIGMA S. A.

OFICINA PRINCIPAL Y TALLERES

GUAYAQUIL - ECUADOR
AV. JUAN TANCA MARENGO Km. 1.1/2
DIAGONAL SALIDA CIUDADELA ALBORADA
Dirección Cablegráfica ECUASIGMA Guayaquil
TELEFONOS. 272941 - 272970 - 272984
272986 - 272989
CASILLA No. 8376
TELEX 3209 - ESIGMA E.D.

OFICINA EN QUITO

AV. 10 DE AGOSTO 3173 Y CUERO CAICEDO
Dirección Cablegráfica ECUASIGMA Quito
TELEFONO; 236510
CASILLA No. 3368

Señores Accionistas
Señor Presidente
Señores Comisarios

He presentado a ustedes el Balance correspondiente a la actividad de la compañía en el año 1984 y tengo el honor de informarles que los resultados de la actividad de la compañía son adecuados a la situación del mercado y que la compañía cumplió con el plan de su actividad, estipulado por ustedes.

La actividad de la compañía fue marcada por las medidas del Gobierno, las cuales en septiembre del año pasado abrieron las importaciones en la mayoría de los rubros que importa Ecuasigma. En este mismo mes se han paralizado las minidevaluaciones de la moneda, sin embargo el impacto de las devaluaciones anteriores influyó en forma desfavorable los logros económicos de la compañía y su Balance arroja pérdida de S/. 12'745.346,09. A dicha pérdida se aplica, para asuntos legales y contables, una revalorización de Activos Fijos por S/. 13'854.943,26.

Estos resultados estan debidamente documentados por la Contabilidad de la compañía y les solicito que lo discutan y aprueben.

A continuación quisiera analizar algunos puntos de mayor importancia en cuanto a la actividad de la compañía en el año pasado:

A.- La compañía alcanzó un volúmen de ventas de S/. 275'921.441,82 lo- que significa una venta récord en la historia de Ecuasigma, sin embargo, hay que tomar en cuenta que estas ventas fueron hechas con la moneda devaluada, lo que significa que las ventas reales se mantengan en el mismo nivel de hace algunos años.

El fenómeno muy favorable que se presentó en el año pasado a la compañía fue debido a que la empresa siempre ha estado al día con el cumpli

SUPERINTENDENCIA DE COMPAÑIAS
GUAYAQUIL

miento de sus obligaciones al exterior, por supuesto no tomando en cuenta las demoras ocasionadas por el Banco Central de las entregas de las-divisas, las cuales actualmente estan demorando de 2 a 3 meses y siguesiendo un problema en las relaciones con las casas exportadoras.

B.- La compañía durante el año pasado ha prestado la máxima atención a las-Cobranzas y logramos solucionar algunos casos muy antiguos, sin embargo éste sigue siendo un punto débil de nuestras actividades y debemos to - mar nuevas medidas más efectivas para recuperar nuestra cartera vencida.

C.- La compañía ha logrado mejorar y extender su red de distribución a las-provincias por la apertura de una nueva sucursal en Esmeraldas y con - los nuevos contactos en la ciudad de Loja.

El problema de nuestros representantes sigue siendo otro punto neurálgico en nuestro trabajo, ya que con ninguno de ellos estamos verdaderamente satisfechos y queremos este año tratar de colaborar con ellos en una forma más estrecha, más efectiva y debemos conseguir resultados más favorables.

D.- Durante el año 1984 la Gerencia cumplió estrictamente las resoluciones de la Junta General de Accionistas.
Se efectuaron algunos cambios en los puestos importantes: Como Jefe de la Sección Técnica salió Sr. Miroslav Benda y lo reemplaza Sr. Jiri - Panek; en el puesto de Jefe de Taller salió Sr. Jiri Panek y lo reem - plaza Sr. Jaromir Zapletal; en el puesto de Jefe de Sección Koospol,salió Ing. Stanislav Linc y lo reemplaza Ing. Zdenek Ulrich; y al técnico de Strojimport Sr. Josef Brazdil lo reemplaza Sr. Jaromir Sypal.

E.- El año 1985 va a ser muy importante para la compañía ya que vamos a - participar en la IX Feria Internacional y esperamos lograr por lo me - nos los mismos resultados que el año 1983.

ECUASIGMA

F.- La politica de la compañía es dar buen servicio técnico a los clientes y por eso hemos adquirido un taller móvil, que lamentablemente se ha retrasado en su llegada, pero esperamos que va a ser muy útil para nuestro trabajo.

En vista de que el taller actual que posee Ecuasigma ya no es adecuado con nuestras necesidades, hemos preparado una proposición para la construcción del taller más grande y bien equipado, en la planta baja de la compañía. Los planes estan a vuestra disposición y espero sus comentarios y aprobación de la proposición de la construcción de dicho taller.

G.- La compañía sigue representando a las siguientes casas extranjeras:

INTERSIGMA	Bombas de riego, válvulas, sistemas de riego.
STROJIMPORT	Máquinas - Herramientas Máquinas de Curtiembre y Zapatería
MOTOKOV	Tractores.
PRAGOINVEST	Motores Diesel
STROJEXPORT	Máquinas de Construcción
OMNIA	Rodamientos
MARTIMEX	Tractores Forestales
MERKURIA	Artefactos Domésticos y Herramientas
KOOSPOL	Productos alimenticios y agropecuarios

En cuanto a nuestra red de distribución en el país, contamos con las siguientes Sucursales: Sucursal mayor en Quito, Sucursal en Babahoyo y Sucursal en Esmeraldas. Y con los siguientes representantes: Importadora Agropecuaria (Sr. Nelson Arroyo) de MACHALA; GARMON de Portoviejo y Negocios TENOVA de Santo Domingo.

ECUASIGMA

En estos dias estamos celebrando Contrato de Representación con el nuevo Representante en la ciudad de Loja Sr. Dr. Victor Tello, e - igualmente pensamos encontrar nuevo Subdistribuidor en el norte del país como en Ibarra o Tulcán.

PERSPECTIVAS DE LA COMPAÑIA PARA EL AÑO 1985

Tengo el honor de presentarles el plan de la actividad de la compañía para el año 1985:

En el año 1985, quisiéramos mantener en forma óptima la actividad de la compañía, teniendo como punto básico la estabilidad financiera de la empresa.

Las metas más importantes son las siguientes:

- LLegar al volúmen de ventas según el plan financiero, de tal manera que el volúmen de ventas nos asegure los ingresos suficientes para cubrir los gastos generales de la compañía y los pagos al exterior.

- Prestar la máxima atención a las ventas de Equipos de riego para - bananeras.

- Importar toda la maquinaria necesaria para que siempre tengamos un stock suficiente para la venta, siempre teniendo como meta que el- tiempo promedio de la permanencia de la mercadería en stock no deberá sobrepasar seis meses.

- Ampliar y perfeccionar el servicio técnico de acuerdo con las necesidades del mercado y prestar máxima atención al adiestramiento del- personal nacional por los técnicos contratados de las fábricas del exterior, con la finalidad de preparar Especialistas para los diferentes tipos de máquinas distribuidas por la compañía.

ECUASIGMA

- Construir un nuevo taller.

- Mejorar la Sección Económica y racionalizar el trabajo de la Contabilidad.

- Prestar máxima atención a la cobranza, con la finalidad de reducir todavía más la cartera vencida.

- Efectuar la propaganda y publicidad para promover los productos que distribuye la compañía.

- Aumentar la actividad de nuestra Sucursal Quito, Babahoyo y Esmeraldas.

- Prestar la máxima atención a los Sub-Representantes.
  Efectuar un control muy minucioso de sus actividades y no prolongar los Contratos con los que no cumplan con las necesidades de la compañía.

Señores Accionistas, Señor Presidente, Señores Comisarios, este es mi informe sobre los resultados de la compañía en el año 1984. Propongo que el superávit por la Revalorización de Activos Fijos sea capitalizado de acuerdo a las leyes vigentes del país.

Adjunto a mi informe la proposición del Presupuesto de la actividad de la Compañía para el año 1985 y espero después de ser discutido en la Junta, sea aprobado por ustedes.

Agradezco mucho por vuestra atención y por la confianza que han depositado en mi persona.

Guayaquil, marzo 23 de 1985.