

53689

MEMORIA DE GERENCIA - AÑO 2006

Quito, 27 de Abril de 2007

Señores socios:

Me place poner a vuestra consideración el Informe Anual de actividades de la Compañía correspondiente al año 2006, así como el Balance General y el Estado de Perdidas y Ganancias de 2006 y el presupuesto elaborado para el año 2007; documentos que se adjuntan a la presente memoria.

Ruego a ustedes analizar estos informes ya que los mismos serán conocidos durante la Junta General Ordinaria de Socios que se llevará a cabo en las oficinas de la Empresa el 30 de Abril del año en curso, a las 17H00 horas.

I.- GENERALIDADES

I.1 Aspectos Generales

Como es de su conocimiento la Empresa continuó operando en el almacén alquilado en la Isla Floreana E8-154. Se mantuvo el arriendo de la bodega en la parte posterior del almacén, lo cual nos permite almacenar los tubos, accesorios y demás mercaderías con facilidad. Claro está, esto originó un incremento importante en el canon de arrendamiento; pero es algo que debíamos hacerlo a efectos de mantener una operación organizada. Es verdad que se incrementan los costos por alquiler y mantenimiento pero esperamos nos permita de igual forma incrementar las ventas y el numero de los productos a comercializar, cumpliendo nuestro objetivo.

En cuanto a resultados se refiere y considerando que fue un año de cambio de política de comercialización e incremento de costos, considerados inversión a futuro, las ventas totales del año se incrementaron en un 8 por ciento comparados con el año precedente y la utilidad bruta aumentó un importante 64%. A pesar de que los gastos totales se incrementaron en un 41% la utilidad neta creció en un importante 247% al subir de \$ 11.200,00 a \$ 38.700,00. Debo, sin embargo, explicar que en lo que respecta a la utilidad neta, no todo el valor se origina por el negocio en sí mismo. Dentro de los \$ 38.000,00 están aproximadamente \$ 17.000,00 provenientes de la utilidad generada en la venta de la camioneta Ford 250 plateada. Como Uds. conocen, se procedió a la venta de éste vehículo para abonar al crédito de la empresa Trepaco con el Banco Internacional y garantizado con la hipoteca de la socia, Mónica Ricaurte de George. A consecuencia de desavenencias entre los socios, quienes administran Trepaco y a su vez son socios de C. G. Representaciones, se negaron a cancelar ese crédito y el Banco inició acciones legales contra la hipoteca. Tengo en mi poder el pagaré debidamente endosado a la orden de CGR. Considerando lo difícil del negocio por el aumento del precio del metal del cobre en el mercado internacional, sumado al apareamiento de mayor competencia en nuestros rubros podemos afirmar que los resultados son relativamente buenos aunque lejos de lo aspirado por todos. Durante el año que nos ocupa, el precio del metal cobre en el mercado internacional continuó en alza y se ha reflejado directamente en el costo final de tubos.

Todo lo anterior considerando que la situación política imperante en el país no ha favorecido los negocios en lo absoluto, ya que la incertidumbre provocada ciertamente no crea la confianza necesaria para la inversión.

I.2 Aspectos Administrativos, Laborables y Legales

Como lo he mencionado anteriormente, al haber alquilado un local comercial se ha contratado personal adicional. Una persona para atender las ventas de almacén y otra para ventas a clientes afuera. También se contrató un bodeguero / mensajero requerido para la atención a clientes y mensajería en general. Para revisión de Balances y asesoramiento tributario se ha mantenido el contrato con la empresa Ruivecsa. Para el año que viene, se implementará un programa computarizado de kardex independientemente de la información que arroja el programa contable de MYOB.

Los principales productos a la venta fueron:

Tubería de Cobre: Importada directamente de Madeco, Chile

Accesorios de Cobre: Comprados a Elkhart C. Ltda.

Grifería, Llaves y Válvulas: Compradas localmente a Aqua Cobre

Calefones y Bombas de Agua: Diferentes proveedores locales.

Debo también mencionar que en el año que nos ocupa han existido serios problemas entre los socios, quienes se han dividido en dos bandos. Dos de ellos administran la otra empresa del grupo, Trepaco C. Ltda. y se niegan a cooperar o participar en C. G. Representaciones. Al contrario se han negado a cancelar las deudas que mantiene Trepaco con ésta compañía y de continuar ésta situación la situación de la empresa se complicaría tanto que amenaza la vida misma de la compañía. Ya no habría posibilidad de seguir operando por falta de capital, financiamiento y apoyo de los socios. Con la memoria presento un presupuesto para el nuevo año; pero el mismo está sujeto a que los problemas mencionados se solucionen. Caso contrario, el presupuesto no tendría validez alguna. En ese caso y en mi calidad de representante legal de la compañía limitaría mis funciones a cumplir las obligaciones con las autoridades de control y fiscales. Por todos los problemas no se han podido llevar a cabo las juntas generales por segundo año consecutivo.

II.- Análisis Comparativo de la Situación Financiera del año 2006 con la del Ejercicio Precedente.

Adjunto en anexo "A" remito a Uds. un cuadro comparativo de los estados financieros y resultados del año en comparación con 2005. Los datos consignados son muy claros y específicos y por lo tanto no requieren mayor explicación. Sin embargo, en caso tuvieran cualquier duda o inquietud sobre el particular, favor comunicarse conmigo pues estoy presto a brindarles la información que requieran.

III.- PRESUPUESTO 2007

Adjunto a la presente el Presupuesto del año 2007 en Anexo "B" el cual es muy claro e explícito. De igual manera si tienen alguna inquietud sobre el mismo les ruego exponerla para solventarla.

Uds. observaran que se ha presupuestado un incremento en las ventas, pero en igual forma se incrementarían los gastos. Hemos presupuestado una utilidad muy estimable pero al mismo tiempo realista. Sin embargo, será necesario un seguimiento muy continuo y estricto de los resultados pues, nuestro tipo de negocio y el desarrollo de la competencia pueden ocasionar mas de una sorpresa.

IV. PROPUESTAS Y RECOMENDACIONES.-

4.1 De momento estimo que no es necesario un nuevo aumento de capital social; pero sugiero hacer un cambio en la cuenta de patrimonio. En ésta cuenta tenemos un rubro muy alto por utilidades años anteriores no distribuidas. En vista de que es dinero de libre disponibilidad de los socios y a fin de no disponer de momento éste dinero desfinanciando la empresa, sugiero realizar un asiento contable de utilidades años anteriores a dividendos por pagar en el rubro otras cuentas por pagar. Así el dinero está disponible en cualquier momento y la cuenta de Patrimonio no estará "inflada" Dejo a su criterio ésta resolución.

Sugiero además que las utilidades liquidas del año no sean distribuidas entre los socios y que mas bien sean aplicadas a reservas facultativas evitando desfinanciamiento de la compañía.

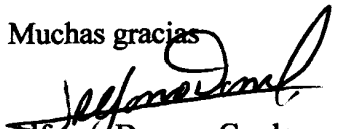
Con esto la empresa se fortalecerá desarrollando aun más sus negocios y presentando una imagen más sólida ante clientes, proveedores y bancos. Queda a su criterio esta decisión.

4.2 La apertura de un almacén, el contacto permanente con proveedores y una agresiva política de ventas, nos permitirá cumplir los objetivos propuestos para el año 2007.

4.3 Finalmente, debo insistir que las deudas que tienen los socios Ricaurte y Trepaco con la compañía sean pagadas en su totalidad. Caso contrario no podremos seguir operando advirtiéndole que salvo mi responsabilidad por lo que suceda. Permaneceré como representante legal en funciones prorrogadas hasta que se de una solución a éstos serios problemas.

Sin otro particular que tratar, solicito se sirvan aprobar esta memoria con todos sus anexos.

Muchas gracias



Alfonso Donoso Cordovez
GERENTE GENERAL