

GUIMSA

INFORME DEL GERENTE GENERAL

EJERCICIO ECONOMICO 2004

Guayaquil, 28 de marzo de 2005

SEÑORES ACCIONISTAS de
Guimsa – Organización Empresarial Guim S.A.:

En cumplimiento de las obligaciones legales y estatutarias vigentes, pongo a consideración de ustedes los Estados Financieros de la empresa: Balance General con sus respectivos anexos, Estado de Pérdidas & Ganancias, Estado de Evolución del Patrimonio y Flujo de Efectivo y éste informe sobre el desempeño de la compañía durante el ejercicio económico del año 2004.

Antecedentes

A pesar de que la economía ecuatoriana macro económicamente ha experimentado crecimiento, según informes del Banco Central del Ecuador, la empresa NO logro crecer, las inversiones realizadas en años anteriores en infraestructura para la puesta en marcha de tres establecimientos en diferentes centros comerciales de la provincia, orientadas mantener o incrementar nuestras ventas NO dieron resultados positivos debiendo en este ejercicio económico asumir el costo que represento el cierre a fines de Mayo de estos puntos de ventas, sin embargo nuestros costos operativos no disminuyeron en la misma proporción debido a los ajustes anuales en la remuneración básica y beneficios sociales, impuestos prediales, servicios básicos tales como: luz, agua, teléfono fueron superiores al índice de inflación (2.75% al cierre del 2004 versus 6.01% del 2003), el cierre de los locales sin duda alguna afecto nuestro flujo, cumplimiento de obligaciones e inventarios.

Si a lo anteriormente expuesto le sumamos que en estos momentos en que la competencia directa y especializada en la líneas de manualidades, plásticos, desechables y telefonía móvil, no solo de grupos empresariales con capital de inversión y expansión sino de importadores locales que están incursionando en la venta directa al publico de artículos de bazar y regalos (porque les genera liquidez inmediata y sus precios de venta al consumidor final los realizan con ventaja competitiva) nos están restando competitividad porque los precios responden a la competencia, así como la apertura de nuevos centros comerciales en diferentes puntos de la ciudad, especialmente los del sur que le han restado trafico a los ya establecidos continúan afectado nuestros ingresos.

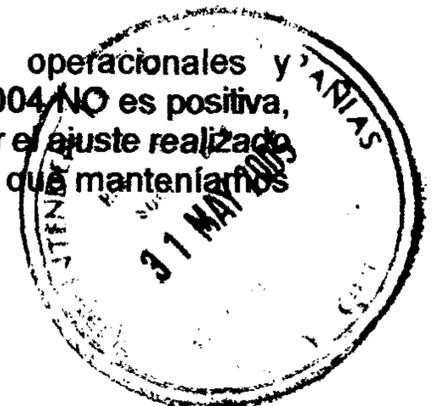
Contenido

Área Financiera

Los resultados obtenidos al cierre del ejercicio económico, desafortunadamente NO reflejan nuestras perspectivas esperadas de crecimiento, pues las proyecciones de ventas NO se cumplieron: a) por contar con tres puntos de venta menos, b) por la inauguración de dos centros comerciales al Sur de la ciudad con mega tiendas, c) por el periodo de transición por el que atravesó nuestro departamento de comercialización debido al cambio de Gerente Comercial, d) por la baja en las ventas en la línea de telefonía celular por sanciones a la operadora (Otecel) y su proceso de transición de marca Bellsouth a Movistar así como por el cambio de Director de Línea.

La gerencia haciendo grandes esfuerzos logro bajar los costos fijos operacionales y administrativos, la situación financiera de la compañía al cierre del ejercicio 2004 NO es positiva, sin embargo existe un incremento en la utilidad no operacional, básicamente por el ajuste realizado en el pasivo al registrarse la segunda parte de la re-estructuración de la deuda que manteníamos

Matriz (Headquarters)
Ave.10 de Agosto 215 y Pichincha
Casilla Postal (P. O. Box) 09-01-1008
Telf. (593-4) 232 0333 – Fax (593-4) 232 5838
E-mail: mguim@guimsa.com
Guayaquil - Ecuador



[Handwritten signature]

GUIMSA

con el Filanbanco, así mismo se efectuó una revisión de las provisiones de beneficios sociales: vacaciones y decimos reversando las provisión en exceso.

En este ejercicio para cubrir el déficit de caja la empresa tuvo que recurrir a la venta de activos fijos, desprendiéndose de una de sus bodegas ubicada en la Av. Carlos Julio Arosemena y al aporte de capital por parte de los accionistas.

Otro tema financiero que es relevante destacar es la baja de inventario obsoleto, que permanecía en esta bodega, que se tuvo que realizar cumpliendo con las normas y procedimientos establecidos por el S.R.I. y N.E.C., mercadería que fue donada al INNFA.

Área de Comercialización y Ventas:

Durante este periodo contable, la Gerencia trabajo conjuntamente tanto con el área de comercialización como de ventas (administradores de los locales) en el presupuestos compras y metas de ventas, pero la salida de nuestra gerente de compras retraso la búsqueda y selección de proveedores locales y del exterior que nos permitan contar con mercadería diferenciada con el fin de ofrecer a nuestros clientes artículos novedosos, ya que si realizamos un análisis a la composición de ventas por líneas podemos observar que los productos tradicionales que generan el margen que nos permite cubrir los costos y gastos operativos, administrativos y financieros esta perdiendo peligrosamente terreno frente a productos nuevos o cíclicos de baja rentabilidad como lo reflejan los índices financieros, y la competencia nos obliga a ajustar nuestros precios.

Creo necesario enfatizar que los volúmenes de ventas obtenidos en los años anteriores se lograron sin el empuje agresivo de promociones, descuentos (temporada escolar y navideña) y la comercialización de álbumes, por lo que la planificación de las estrategias de mercadeo para el año 2005 estarán enfocadas a lograr un crecimiento sostenido en las ventas buscando mantener nuestro margen sin afectar los precios de los productos que comercializamos.

Se mejoraron los controles operativos con el fin de minimizar las perdidas de inventario modificando los programas que registran el movimiento del inventario y transferencias entre bodegas, se optimizo el recurso humano y se procuro no incrementar los consumos de los servicios públicos así como renovar y renegociar los alquileres de los locales en condiciones favorables para la empresa.

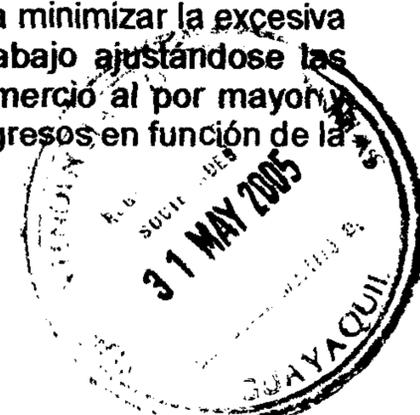
Se efectuaron inversiones en activos fijos: equipos de computación (actualización de software y hardware), mejoramiento y adecuación de las instalaciones de los puntos de venta y muebles de oficina necesarios para el desarrollo de las actividades tanto comerciales como administrativas.

El detalle del resultado económico del año 2004 está reflejado en el Balance General, Estado de Pérdidas & Ganancias, respectivamente, adjuntos a este informe como sustento de mi gestión durante este periodo.

Área Administrativa

En el área administrativa la empresa no tuvo problemas laborales significativos a pesar de haber realizado una re-estructuración administrativa y haber prescindido de los servicios del personal que laboraba en los tres locales comerciales cerrados y en la línea de telefonía celular, se continuo con el proceso de entrenamiento y capacitación del personal a fin de que tengan pleno conocimiento de las políticas y procedimientos de la compañía tendientes a minimizar la excesiva rotación, se dio cumplimiento con lo dispuesto por el Ministerio de Trabajo ajustándose las remuneraciones de acuerdo a las tablas sectoriales vigentes para el comercio al por mayor y menor, adicionalmente en ciertos cargos administrativos se ajustaron los ingresos en función de la

Matriz (Headquarters)
Ave.10 de Agosto 215 y Pichincha
Casilla Postal (P. O. Box) 09-01-1008
Telf. (593-4) 232 0333 – Fax (593-4) 232 5838
E-mail: mguim@guimsa.com
Guayaquil - Ecuador



Handwritten signature or initials.

Handwritten signature or initials.



responsabilidad del cargo y procediéndose al pago de los beneficios legales en las fechas previstas por ley.

Disposiciones legales

Se ha dado cumplimiento a las disposiciones emitidas por la Junta General de Accionistas, se cancelaron todos los impuestos fiscales y municipales que regulan nuestra actividad comercial tanto en Guayaquil, Samborondón, Salinas y Quito, y se ha cumplido con la entrega de la información mensual requerida por el Servicio de Rentas Internas, al ser la empresa Contribuyente Especial.

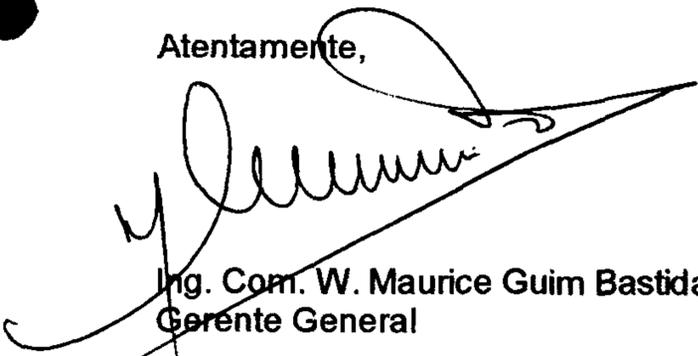
Conclusiones y recomendaciones a la Junta General

En relación con la utilidad del presente ejercicio propongo que, salvo mejor criterio de los señores accionistas: a) se proceda con la repartición del 15% de participación a los trabajadores sobre la utilidad de conformidad con lo dispuesto por ley, b) se proceda al pago del impuesto a la renta causado, c) se proceda con la provisión de la reserva legal, d) se realice la provisión de la reserva facultativa, e) se proceda a la capitalización de las utilidades por parte de los accionistas.

Es recomendable que se aprueben las siguientes estrategias: a) contratar un estudio de imagen, posicionamiento, evaluación de los puntos de ventas y productos, b) continuar trabajando con un presupuesto operativo anual, sujeto a una revisión trimestral por parte de los accionistas, c) realizar proyecciones de ventas, compras basados en el análisis de la competencia directa, productos ofertados, estrategias de comercialización, promoción, publicidad por lo que se recomienda darle mas apoyo al área de Mercadeo, d) en el área administrativa seguir con el proceso de búsqueda, selección y contratación de los cargos gerenciales vacantes: Gerente Financiero, Gerente Comercial y Director de Línea Celular, así como continuar con la reestructuración de personal con el fin de incorporar a la empresa colaboradores que nos permitan cumplir con el presupuesto de venta y nos permitan brindar a nuestros clientes una excelente atención y servicio, así mismo que estén en la capacidad de aplicar las políticas y procedimientos operativos de la empresa, e) continuar aplicando la política de "eficiencia" dirigida a incrementar líneas de productos, consolidar e incrementar las ventas de los actuales ítems para así mejorar la solvencia financiera, administrativa y técnica, f) optimizar los gastos e inversiones en activos fijos, sobre todo en el área informática, g) buscar alternativas de ubicaciones en las que se crea conveniente abrir nuevas sucursales para recuperar niveles de venta y presencia comercial.

Considero que para el año 2005, de darse un entorno económico favorable y el país continua con el proceso de re-activación económica, podría GUIMSA consolidar su posición financiera y administrativa.

Atentamente,


Ing. Com. W. Maurice Guim Bastidas
Gerente General

vjv

Con copia: Archivo

Matriz (Headquarters)
Ave.10 de Agosto 215 y Pichincha
Casilla Postal (P. O. Box) 09-01-1008
Telf. (593-4) 232 0333 – Fax (593-4) 232 5838
E-mail: mguim@guimsa.com
Guayaquil - Ecuador

