



INFORME DEL GERENTE GENERAL

EJERCICIO ECONOMICO 2005

Guayaquil, 31 de marzo de 2006

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 Perdidas & 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 2005.

Antecedentes

El país atravesó este año nuevamente problemas políticos que derivaron en la destitución del primer mandatario del país, el efecto que produjo este cambio se observa al cierre del ejercicio económico tanto en los índices de confianza, inflación y precios al consumidor por la política fiscal aplicada por el Ministro de Economía y Finanzas, reflejándose marco económicamente un crecimiento en el índice inflacionario que cerró en este ejercicio económico en 1.95% versus 3,14% (basado en el movimiento mensual del IPC urbano) de acuerdo a lo publicado por el INEC. La incertidumbre generada, sin lugar a dudas, afectó al comercio, sin embargo el impacto no fue mayor debido a que actualmente la economía ecuatoriana se maneja con una moneda dura (dólares americanos), si a esto le sumamos la inseguridad jurídica vivida, el entorno NO se presentó favorable para las empresas con deseos de invertir y realizar actividades comerciales.

A lo anteriormente expuesto debo indicar que en estos momentos la competencia directa y especializada en nuestras líneas tradicionales como 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 público 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 ahora los precios responden a la competencia, así como la remodelación, apertura de nuevos centros comerciales en diferentes puntos de la ciudad y en el caso específico de centro de la ciudad la regeneración urbana han restando tráfico de clientes hacia nuestros locales afectado nuestros ingresos.

Contenido

Área Financiera

Los resultados obtenidos al cierre del ejercicio económico, desafortunadamente NO reflejan nuestras perspectivas de crecimiento, pues las proyecciones de ventas NO se cumplieron: a) por la baja en la comercialización de planes tarifados, prepago y accesorios de la línea de telefonía celular ante el cambio de marca de Bellsouth a Movistar, a pesar de no haber cambiado la concesionaria Otecel S.A., cambiando nuestro status distribuidor autorizado a comercializador de equipos prepagados. b) por no haber ubicado sitios estratégicos para la apertura de puntos de venta que reemplacen los cerrados en el 2004, solo en el cuarto trimestre del año la empresa tuvo la oportunidad de ubicar un local en la planta baja del centro comercial Mall del Sol, el mismo que estuvo listo para atender al público el 1 de Noviembre de 2004, c) por no haber continuado importando directamente productos que nos generen una mayor rentabilidad.

La gerencia haciendo grandes esfuerzos ha logrado mantener controlados los costos fijos operacionales y administrativos, sin embargo los costos variables relacionados con los servicios básicos se han visto incrementados: consumo de luz y teléfono. La situación financiera de la compañía al cierre del ejercicio 2005 NO es positiva, tenemos pérdida operacional producto del ajuste en los márgenes de utilidad. En este ejercicio para cubrir el déficit de caja la empresa tuvo que recurrir al aporte de capital por parte de los accionistas, producto de la venta de activos fijos familiares.



Oficina: El Guayaquil -
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: mguimi@guimsa.com
Guayaquil - Ecuador



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 el retraso en la reestructuración de la gerencia de compras así como el retraso la búsqueda y selección de proveedores locales y del exterior directos que nos permitan contar con mercadería diferenciada para ofrecer a nuestros clientes, HAN afectado nuestro NIVEL de ventas ya que si analizamos las ventas por líneas podemos observar que en los productos tradicionales que nos generaban mayor utilidad y que nos permitían cubrir los costos y gastos operativos, administrativos y financieros HEMOS tenido que sacrificar margen por rotación y volumen de ventas debido a la competencia de precios al consumidor final de establecimientos o cadenas de tiendas que ofrecen similares artículos, la falta de un gerente de compras especializado en importaciones nos ha obligado a comprar localmente siendo esta una de las causas por las cuales nuestro margen de utilidad no cubre los costos operativos.

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 2006 estará enfocada 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: renovación 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 2005 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 continuar con el proceso de re-estructuración administrativa y haber prescindido de los servicios del personal que laboraba en la línea de telefonía celular, adicionalmente esta vigente el proceso de entrenamiento y capacitación del personal nuevo que ha ingresado a laborar a fin de que tengan pleno conocimiento de las políticas y procedimientos de la compañía tendientes a minimizar los reclamos por cambios o devoluciones de mercadería, lamentablemente se mantiene la excesiva rotación de personal en los cargos de ventas y bodega.

Se ha dado 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 responsabilidad del puesto 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 las contribuciones, impuestos fiscales y municipales que regulan nuestra actividad comercial tanto en Guayaquil, como en Quito, adicionalmente se ha cumplido con la entrega de la información mensual requerida por el Servicio de Rentas Internas, al ser la empresa Contribuyente Especial.

Matriz - Headquarter:
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: mguth@guimsa.com
Guayaquil - Ecuador

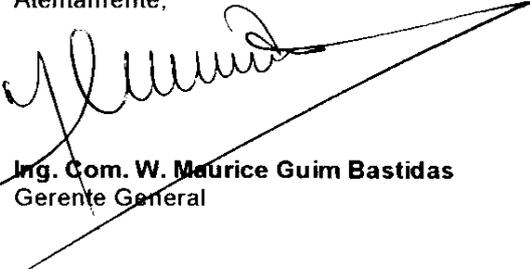
Conclusiones y recomendaciones a la Junta General

En relación con la pérdida del presente ejercicio propongo que, salvo mejor criterio de los señores accionistas se amortice a cinco años.

Es recomendable que se continúen aplicando las siguientes estrategias: a) trabajar con un presupuesto de ventas, compras y gastos anual, sujeto a una revisión trimestral por parte de los accionistas, b) realizar proyecciones de ventas y compras por TEMPORADAS 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, c) en el área administrativa seguir con el proceso de búsqueda, selección y contratación de los cargos gerenciales vacantes: Gerente Financiero, Gerente Comercial y Asesor Comercial, 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, d) 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, e) optimizar los gastos e inversiones en activos fijos, sobre todo en el área informática, f) 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 2006, de darse una planificación estratégica además así como 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



Con copia: Archivo

