

Balance 96

NUÑEZ DE BONILLA No. 5-186 Y GUAPONDELIG
TELF: 864-421 / 864-422 / 804-868
FAX: 861-205
CUENCA - ECUADOR

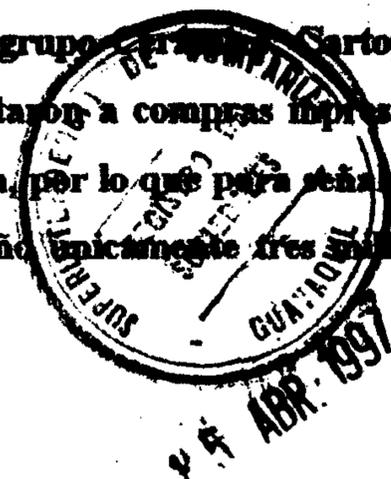
**INFORME DE ACTIVIDADES
DEL GERENTE DE ENERLUZ S.A.
DURANTE EL EJERCICIO ECONOMICO DE 1996**

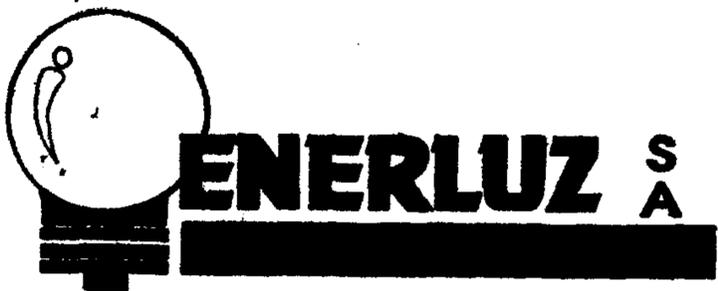
Señores accionistas :

En un año marcado por las elecciones presidenciales y cambios de gobierno y sus nuevas políticas afectaron las actividades económicas del país, obvio pensar las dificultades de toda condición que soporto y persiste en nuestro pequeño mercado, limitado a la zona Austral, sumado a todos estos males, el espíritu conservador de sus gentes, que insentivados por las altas tasas de intereses, prefieren invertir en toda la gama de posibilidades que ofrecen el sector financiero o bancario de la ciudad; anulando toda expectativa de nuevas inversiones en los campos de la industria y de la construcción, posibilitando el cierre de más de 80 pequeñas industrias en la zona, limitada la construcción al esfuerzo particular o privado, sin políticas claras para el desarrollo de la actividad.

Definitivamente mientras en el país no exista una política crediticia que posibilite la inversión con recursos nuevos o capitales frescos, y con intereses acordes con la inflación, en nuestra zona seguirá persistiendo la fuga de capitales a otras provincias via captación, por los altos intereses, de todos los banco y financieras con sucursales en Cuenca.

Clientes importantes como la Fábrica de llantas, el grupo de empresas Sartopel, etc. redujeron sustancialmente sus inversiones y se limitaron a compras imprescindibles para el mantenimiento y operación de su maquinaria, por lo que para señalar como ejemplo la Llantera (ERCO) adquirió en todo el año únicamente tres millones de sucres en productos de reposición.





NUÑEZ DE BONILLA No. 5-186 Y GUAPONDELIG
TELF: 864-421 / 864-422 / 804-868
FAX: 861-205
CUENCA - ECUADOR

COMERCIALIZACION:

Con los "pequeños" antecedentes indicados anteriormente, apuntamos nuestro empeño a los sectores menos golpeados, como son las empresas eléctricas de la zona, alcanzándose por lo tanto el mayor porcentaje de nuestras ventas a la EMPRESA ELECTRICA REGIONAL CENTRO SUR, a la EMPRESA ELECTRICA AZOGUES, y al SISTEMA ELECTRICO MORONA SANTIAGO, comercializando hasta con productos no tradicionales, para Enerluz, como es el caso de la obtención de la orden por S/ 200'000.000,00 en herrajes, hasta equipos especiales S&C.

IncurSIONAMOS en los Municipios de Morona Santiago, logrando varios contratos con Limón Indanza, y con el Municipio de San Juan Bosco.

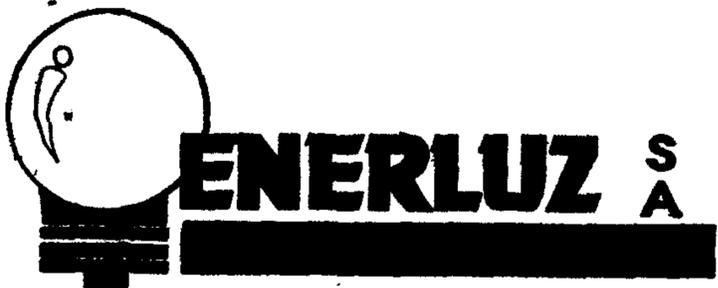
Buscamos nuevas líneas de productos que representen alternativas para ENERLUZ y como ejemplo nos permitimos señalar, los productos preformados que en tres meses de comercialización alcanzamos ventas por cerca de los S/ 90'000.000 (noventa millones de sucres).

Así mismo se promocionó una nueva línea de equipos de control Marca : FURNAS, que con charlas e información técnica y precios bajos estamos introduciendo al mercado, igualmente, realizamos conferencias y seminarios con los diferentes usuarios de productos fabricados por 3M; logramos definitivamente introducir a la zona fusibles y bases fusibles de la Marca : CRADY, alcanzando ventas importantes en las Empresas Eléctricas.

Como se notará la crisis económica nos obligó a buscar nuevas alternativas para ENERLUZ, tanto de mercados como de productos.



15 ABR. 1997



NUÑEZ DE BONILLA No. 5-186 Y GUAPONDELIG
TELF: 864-421 / 864-422 / 804-868
FAX: 861-205
CUENCA - ECUADOR

Pero nuestro principal resultado es la consolidación de ENERLUZ en el Austro, identificada positivamente en varios sectores de la actividad económica como una compañía seria y confiable que brinda servicio y cumple con todos los compromisos adquiridos.

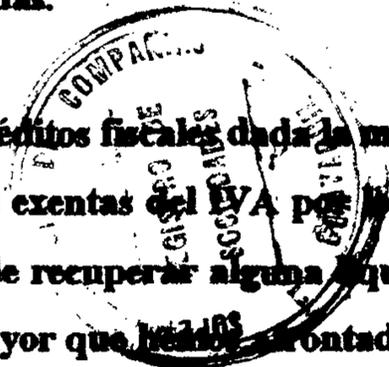
En otras condiciones, en cuatro años de actividades en la ciudad de Cuenca, tiempo suficiente para ofrecer resultados con logros que rebasen las expectativas que anhelábamos, con cifras que compenecen con creces los sacrificios personales y del grupo de accionistas, hoy tenemos que ofrecer resultados aceptables dentro de las circunstancias expuestas puesto que nuestras ventas alcanzaron en el año de 1996 la cantidad aproximada de S/ 2.215'000.000,00 (dos mil doscientos quince millones de sucres).

Monto alcanzado gracias a la decidida y valiosa ayuda de nuestros principales proveedores como son Inproel, Diprelsa, quienes soportaron el mayor problema de Enerfuz como es la falta de liquidez.

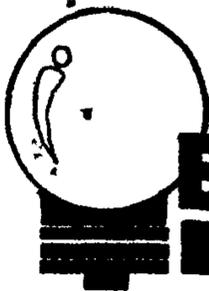
FINANZAS.

En el ejercicio económico de 1996 como se indicó alcanzamos ventas por S/ 2.215'000.000,00 cifra que arroja una utilidad relativamente satisfactoria, en condiciones totalmente adversas por las razones enunciadas.

Pero literalmente nuestras utilidades se convierten en créditos fiscales dada la mayor concentración de nuestras ventas a organismos estatales exentas del IVA por lo que estamos realizando los trámites necesarios para tratar de recuperar alguna liquidez para nuestra empresa, puesto que este es el problema mayor que hemos afrontado en el año de 1996.



5 ABR. 1997



ENERLUZ S A

NUÑEZ DE BONILLA No. 5-186 Y GUAPONDELIG
TELF: 864-421 / 864-422 / 804-868
FAX: 861-205
CUENCA - ECUADOR

Aprovechamos esta oportunidad para solicitar el incremento del capital social de la compañía, puesto que en junio del 96, se modificó de cinco millones a cien millones, faltando cubrir los aportes para completar los doscientos millones como monto suscrito en la última reforma.

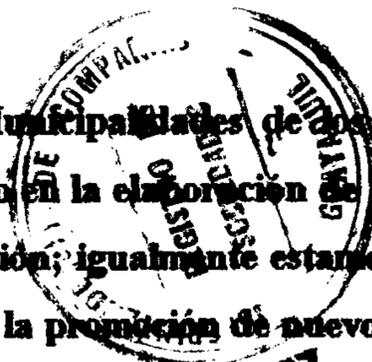
El manejo de nuestra cuenta bancaria, se ha realizado con el mejor de los cuidados, manteniendo saldos promedios de 8 cifras medias, lo que nos ha permitido conservar una buena imagen bancaria facilitando de esta forma la obtención inmediata de certificados y garantías necesarios para nuestras actividades, especialmente para los concursos de entidades públicas, el flujo de caja se ha llevado ordenadamente consiguiendo cumplir oportunamente todos nuestros compromisos con recursos propios, sin recurrir a ningún sobregiro o fondos financieros los mismos que por su naturaleza representan costos elevados.

Se ha controlado el inventario en el sentido de optar por una buena rotación tratando siempre de mantener las cantidades indispensables en cada producto que comercializamos.

PROYECCIÓN FUTURA

Las expectativas se centran en las inversiones que realizarán las Empresas Eléctricas del Austro, conociéndose ya algunas de las licitaciones y/o concursos que se promoverán en el año/97, para las adquisiciones principalmente, centros de carga y breakers, seccionadores, pararrayos, aisladores y otros materiales, en los que participaremos con buenas posibilidades.

Disponemos de concretos proyectos con las Municipalidades de los Cantones de Morona Santiago con quienes se está trabajando en la elaboración de programas de ampliación de redes de distribución e iluminación; igualmente estamos trabajando con los contratistas y profesionales eléctricos en la promoción de nuevos productos y nuevos proyectos en la rama de la construcción.



15 ABR. 1997