

INFORME DE GERENCIA

Al término del año dos mil siete, vemos un año que se ha caracterizado, por una inestable situación económica, la misma que ha avanzado con cierta lentitud, comparando el acelerado crecimiento económico mundial de años anteriores.

De hecho, entre las tres principales economías del mundo, sólo la economía europea ha mantenido una tendencia de crecimiento relativamente fuerte. Las economías de Estados Unidos y Japón se han desacelerado considerablemente desde el segundo trimestre del año 2006.

En nuestro país la situación tiene el mismo esquema proyectado a nivel mundial, la inestabilidad política, las relaciones internacionales desmejoradas especialmente con Colombia, un escenario político interno de controversia, han contribuido a que se dé un ambiente de inestabilidad económica, a pesar de un incremento muy significativo en el precio del petróleo.

De acuerdo a un último estudio del FMI establece que el Ecuador tuvo un crecimiento de alrededor del 1.5% que probablemente es el menor de América Latina a pesar del intenso gasto público por mantener su imagen de frecuentes elecciones. Esa desaceleración tan fuerte del crecimiento ecuatoriano se debe a la desconfianza del sector empresarial que prácticamente a suspendido sus inversiones en el país.

La Asamblea Constituyente que se aprobó con otro fin, resultó el organismo regulador, controlador y fiscalizador del país, generando leyes, entre ellas la tributaria, que nos está provocando en el comercio nacional, un quiebre de todas las proyecciones marcadas. El comercio se ha mantenido en espera para la toma de decisiones definitivas, tanto así que los productos y materia prima, que son objeto de importación, marcaron un elevado índice de incremento y en su mayoría suspendieron su venta como es el caso del hierro, que semana a semana presentaba un incremento del 5%, llegando a la fecha a tener un incremento total de un 40% en el costo.



La diversidad de actividades que genera la compañía, nos permitió durante el año dos mil siete tratar de equilibrar los ingresos, para que nos permitieran seguir funcionando, a pesar de que nos ha tocado enfrentar todos los problemas antes descritos y con un poco más de gravedad, al ser una provincia que dependemos económicamente del comercio que viene de Quito y Guayaquil.

El poco control de la I. Municipalidad en el otorgamiento de permisos de funcionamiento para actividades como parqueaderos ha dado lugar a que no podamos incrementar algo más los ingresos del parqueadero, pues su proliferación en patios de casas antiguas por nuestra zona hacen que nos afecte de una u otra manera, esto no nos desanimó a seguir buscando la manera de incrementar dichos ingresos.

En los locales no mantuvimos el nivel de ventas del año anterior pero pudimos salir con un monto de ingresos por esta actividad significativo para que podamos cubrir nuestras obligaciones.

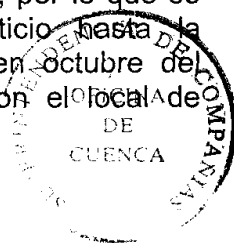
La ferretería pudimos obtener utilidad, manteniendo la política de búsqueda de proveedores mayoritarios así como tratando de bajar nuestros gastos operativos al máximo.

RESUMEN ECONOMICO DE LA COMPAÑÍA SEGÚN CADA ACTIVIDAD

Dando cumplimiento a lo solicitado por la señora comisario se reordenó el plan de cuentas según las actividades de la Compañía así procederé a analizar una a una según su importancia.

ALQUILER DE LOCALES

Se obtuvo un ingreso bruto de \$118.113,95. (Cuadro No. 1) El descenso en este ingreso se proyectó, por cuanto los constantes anuncios de la Municipalidad, respecto a la apertura de calles, especialmente la Bolívar, provocó inestabilidad y nerviosismo, en los arrendatarios, así por ejemplo Etapatelecom renovaba por solamente tres meses cada contrato como finalizado en el mes de septiembre. Otro ejemplo constituye la arrendataria de San Blas Shopping que manifestó su voluntad de dejar el local, por lo que se analizó más bien el reducir el canon arrendatario hasta la renovación del nuevo contrato de arrendamiento en octubre del 2007. En el mes de enero del 2007 desocuparon el local de



CONECA, por lo que se iniciaron las actividades de ampliación del ingreso del parqueadero al tener una construcción en camino los ingresos que por arriendo de esa parte del edificio se dejaron de percibir. Pero a pesar de ese inconveniente fue muy importante la ejecución de las obras de readecuación de los locales, un ejemplo representativo de estas readecuaciones es el área administrativa, cuyo costo fue de \$ 2.128,00 y que desde el mes de mayo empezó a generar ingresos, al cierre de diciembre por este local hemos recuperado la inversión con un excedente de \$372,00 es decir a diciembre hemos recibido por concepto de arriendo de la zona administrativa \$ 2.500,00 .

Además se construyó el local comercial, en el lugar que era la salida del parqueadero, es decir hacia la calle Bolívar, con un costo de \$ 14. 392,00, local que e encuentra ya arrendado desde el mes de octubre.

Respecto al local ubicado junto a la entrada del parqueadero, por la calle Manuel Vega, también fue adecuado y se encuentra arrendado.

Fue necesario también realizar la adecuación de la entrada del edificio que por su defecto constructivo y por el juicio no podíamos hacer ningún arreglo hasta que nos den la autorización respectiva, es así que en el mes de mayo aprovechamos que se realizaban los trabajos de adecuación y se procedió a consultar con el perito encargado, quien luego de fotografiar los errores constructivos nos aprobó su reparación.

Finalmente se adecuó un dormitorio con baño para el guardián del edificio, pues al hacer la ampliación del parqueadero se tuvo que sacrificar ese espacio, todos estos gastos se solventaron gracias a un nuevo préstamo del Consejo Gubernativo de los Bienes Arquidiocesanos de Cuenca, el mismo que como compromiso venimos pagando la cantidad de \$ 3.000,00 mensuales como parte de devolución de capital.

Si vemos la gráfica No. 1 el impacto de todo lo antes mencionado, no ha sido mayor, tenemos una diferencia entre el 2006 y el 2007 en \$ 1.985,12 que nos representa 1.65% menos que los resultados del año anterior, esto nos ha permitido cubrir con puntualidad los pagos del año 2007.



Para efectos de análisis por actividades, se ha dividido el costo total de la construcción en dos partes costo locales y la otra en el parqueadero, así podemos distribuir cada uno de los gastos que se generan en las diferentes actividades.

Los intereses que hemos pagado al Consejo Gubernativo por su préstamo suman \$ 88.650,00, de los cuales le corresponde a locales la cantidad de \$ 53.190,00.

El segundo rubro importante en cuanto a cantidad, es el valor de la depreciación, la misma que asciende a \$22.632,78. Este valor a pesar de no ser un gasto en el que se deba erogar dinero es una forma de decir que es el valor que tenemos que ahorrar para reponer el activo.

Para efectos de analizar el resultado por actividad se ha considerado a la ferretería como un arrendatario más por lo que en dicho estudio a la ferretería se le ha considerado un gasto de \$ 6.000,00 en el ejercicio por este concepto.

Es así que al final del año la utilidad Directa por concepto de ésta actividad es \$ 43.424,54.

RESULTADOS GENERADOS POR LA FERRETERIA

La ferretería sin ser una actividad que necesitó de reinversión, hemos podido afrontar la crisis económica, una demostración clara es que existen muchísimas ferreterías en Cuenca grandes y pequeñas que de una u otra manera se mantienen, así es el caso de CACIA ferretería, la hemos ido convirtiendo poco a poco en un almacén de venta pormenorizada de artículos para el artesano y el pequeño industrial, uno de los cambios más representativos está en la designación de proveedores, así lo demuestran el cuadro No. 2, que indica que la utilidad del año está en un promedio de un 30%, el margen de utilidad de los años anteriores ha sido en promedio un 20%, debo anotar que para incentivar las ventas hemos puesto un sistema de abonos parciales en la compra de mercadería, una vez que se cubre el valor de la maquinaria el cliente puede llevar el producto, este hecho nos ha dado buenos resultados.

A inicios del año 2007 experimentamos con la línea TRUPER, que importa directamente KYWI, no fue lo que esperamos claro está que en algunos productos nos resultó muy bien por su calidad pero



otros como maquinaria no. Eso hizo que optemos por otra mercadería ya garantizada, como la americana MAKITA, BOSH ensamblada en Brasil, ISKRA PERLES también brasileña, a pesar de que son productos con un costo mayor nos dimos cuenta que nuestros clientes no son consumidores finales, es decir que utilizan por hobby la maquinaria o la herramienta, prefieren una herramienta que les dure.

Nos ha funcionado las compras en Importadora El Rosado (Ferrisariato) son artículos que tienen un nivel de rotación de dos a tres meses y nos hemos marginado un 40% de utilidad, se ha reducido el nivel de ventas de artículos de hierro por su inestabilidad en precios, pero hemos podido enfrentar el impacto conservando de todos los productos los que más rotación tienen, ya no tenemos un stock extenso de medidas, por el espacio reducido y la falta de capital de trabajo, pero los clientes se han acoplado a hacer sus compras y en medidas especiales saben que bajo pedido podemos cubrir sus necesidades.

Ha sido un año más en la compañía en donde el aporte del Economista Oswaldo Crespo con su experiencia nos ha enseñado a ser prudentes en cuanto a decisiones, la necesidad de buscar un producto estrella para la compañía nos ha apresurado en dar opciones pero tras el análisis hemos descubierto la poca conveniencia, pero no es un análisis al azar, es un proceso de estudio de factibilidad, un análisis económico y gentilmente nuestro Presidente ha estado ahí para ayudarnos.

RESULTADOS GENERADO POR EL PARQUEADERO

Ya en varias ocasiones y desde Presidencia se ha manifestado, que el lastre más grande de la compañía está en esta actividad, por lo que fue necesario impulsar con mucho esfuerzo el incremento de sus ingresos, como vemos en la gráfica No. 2, cada año hemos venido lográndolo y a pesar de ello, nos resulta difícil todavía llegar a su punto de equilibrio.

Es así que en el año 2007 se ha recibido de ingresos por concepto de arriendo la cantidad de \$ 42.310,59 pero todavía no es suficiente en la columna de egresos de parqueadero en la cuadro No. 4 vemos que los rubros fuertes son: Intereses pagados al Consejo Gubernativo la suma \$ 35.460,00 y por concepto de depreciación \$ 15.088,53 el resto de rubros no sobrepasan los \$ 740 mensuales.

En el parqueadero no hemos creído adecuado realizar ciertos trabajos de arreglos en el parqueadero por cuanto el juicio se encuentra pendiente y es importante que se evidencie sus defectos a pesar de que somos concientes de que su imagen se ha visto deteriorada. por cuanto la cerámica que fuera colocada es de mala calidad, pero ¿para qué volver a poner la cerámica si no tiene una vida útil de más de un año. Se debería pensar en cambiar el piso del parqueadero, pero para ello, se requiere cerrar el mismo, por lo menos treinta días y esto nos ocasionará muchos inconvenientes. Los arreglos realizados no nos dio los resultados que esperábamos, por cuanto el tiempo que se dejó para el fraguado no fue el suficiente, debía tener más tiempo. Creo que por ahora podemos sobrevivir sin realizar un gasto mayor, sino más bien tratar de tapar los huecos en temporadas bajas del parqueadero que son los meses de julio y agosto.

La adecuación del parqueadero, al dejar la entrada y salida por la calle Manuel Vega, nos dio muy buenos resultados, primero se evidenció con la necesidad de un solo empleado. para el control. Además las innovaciones realizadas, al sistema, como la utilización de tarjetas y llaveros, nos facilitó el control de pagos de arrendatarios.

Esta actividad nos está reportado como ingresos un promedio de \$ 3.500,00 mensuales, debo indicar que para el año 2008 no se visualiza el que podamos incrementar dicho valor.

PERSONAL

En lo que se refiere a personal debo informar que, actualmente en la ferretería contamos con la Cajera y dos vendedores, la contadora que para efectos del análisis se prorratea su sueldo entre las tres actividades es la de la ferretería la que mayor tiempo le toma, se ha ido educando a los empleados a su polifuncionalidad con esto lo que se consigue es que ninguno sea indispensable todos los empleados pueden desenvolverse en las diferentes áreas de la compañía, es así que la cajera de la ferretería maneja la caja del parqueadero, el empleado del parqueadero puede ayudar en la ferretería de ser necesario, uno de los vendedores de la ferretería puede estar en la garita del parqueadero. Cabe informar que durante todo este año hemos contado con el apoyo del Dr. Samuel Ulloa en lo que se refiere a asesoría laboral.

Es así que al analizar las necesidades de la compañía se evidencia en el cuadro No. 3 la nómina de empleados del 2003 y actualmente la que tenemos, lo único que se ha ido descartando son empleados subutilizados quedándonos con el número suficiente para cubrir las necesidades en la ferretería.

DE LA COMPAÑÍA EN GENERAL

Durante éste año nos hemos esforzado para reducir la pérdida en comparación al año anterior, debiéndose aclarar que la pérdida en sí se ocasiona por gastos que tuvo que afrontar la empresa ajenos a su operación ordinaria los mismos que tuvieron un valor de \$ 7.891 por lo que el resultado real de la operación en sí ya fue positivo aunque pequeño el mismo que llegó a \$ 3.818,00

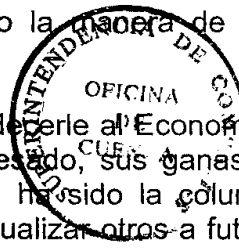
JUBILADOS

Tal como muestra el Cuadro No.5 de Jubilados vemos que en el 2003 teníamos ocho personas que cobraban asignaciones mensuales por concepto de jubilación patronal actualmente tenemos 3 ex empleados con lo que hemos logrado reducir su impacto y su responsabilidad a los resultados de la compañía.

OBLIGACIONES DE LA COMPAÑÍA

La parte más importante que considero nos ha pasado es que la compañía ha cubierto todas sus obligaciones ya sea con los accionistas, proveedores y empleados sin estar en ningún caso en mora, esa tranquilidad nos ayuda a buscar nuevos objetivos con el fin de buscar mayores ingresos para la compañía, las gestiones en las diferentes actividades es constante, a pesar de no contar con el capital de trabajo necesario, hemos buscado la manera de que nuestros proveedores nos ayuden.

No puedo dejar pasar la oportunidad de agradecerle al Economista Oswaldo Crespo Arízaga, su apoyo desinteresado, sus ganas de colaborar en buscar el bien de la compañía ha sido la columna vertebral para cumplir nuestros objetivos y visualizar otros a futuro, agradezco también a los miembros del Directorio, de manera



especial a Mons. Vicente Cisneros que ha sido quien ha confiado en mi persona para ponerme al frente de la compañía, al Padre Marcelo Cevallos que ha sido el delegado del directorio para nuestra conducción, demostrando en cada una de sus visitas el interés no solo en la ferretería sino en cada uno de los empleados que laboramos en la compañía, al Padre Guillermo Andrade, al Padre Alfonso Terán a la Ing. María Avilés por su apoyo incondicional, al Doctor Samuel Ulloa que ha formado parte del grupo de trabajo ha sido quien con su asesoramiento y experiencia en diferentes campos ha contribuido con nuestro bienestar y a los empleados que desde la actividad que les toca desarrollar lo han hecho con dedicación y esmero en bien nuestro.

En espera que el presente informe haya cubierto en de alguna manera las actividades y expectativas que se desarrollaron en el año 2007, suscribo de usted,

Atentamente


Ing. Sonia Calle Medina.

