

CURTISA S.A.

MEMORIAS DEL GERENTE GENERAL A LA JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS
LLEVADA A CABO EL DIA 25 DE MAYO DE 1987.-

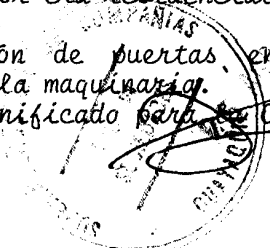
Señores
Accionistas.

Doy cumplimiento a las disposiciones constantes en la Ley de Compañías, con la presentación del informe anual de labores correspondiente al año 1986.

Trataré en este informe de abarcar las distintas áreas que han incidido en los resultados del ejercicio 1986 y proponer los correctivos adecuados para que no se produzcan situaciones similares en el futuro:

- 1.- Apertura de Sucursal en Quito.- Conforme decisiones previas en el mes de Mayo-86 decidimos instalar una nueva fábrica en la ciudad de Quito, considerando que es un mercado muy importante y que no estaba siendo atendido debidamente. Para cumplir con este propósito dispusimos el traslado de elemento humano bajo la dirección del señor Gustavo Delgado Calderón, elemento preparado ya en la tarea a cumplir. Enviamos maquinaria fundamental y nos instalamos en un galpón industrial en el Km. 5½ de la carretera Panamericana Norte en la ciudad de Quito, instalando a la vez una oficina central en la Ave. Colón y 6 de Diciembre. Casi de inmediato participamos en la Feria de la Construcción expuesta en el Centro de Exposiciones Quito, participación que nos deparó un éxito relativo que nos permitió pensar en un futuro halagüeño. Conforme pasaba el tiempo establecimos diversas dificultades especialmente en lo que se relaciona con personal, difícil de conseguir, falta de preparación y ocioso. Tal situación nos llevó al desánimo, conviniendo para fin de año que nuestra presencia con fábrica era inoficiosa y considerando que bastaba con tener una oficina con un pequeño taller para el momento de ser requerida alguna participación técnica, pues toda la producción sería hecha en Guayaquil y enviada a Quito. Para el efecto rentamos una villa situada en las calles Eloy Alfaro y el Batán, encontrando de inmediato oposición del vecindario que alegaba que el sector era residencial exclusivamente. Al resolver cesar en la fabricación de puertas en Quito tuvimos que regresar a Guayaquil toda la maquinaria. Todo lo reseñado anteriormente ha significado para la Compañía un costo sustancialmente elevado.

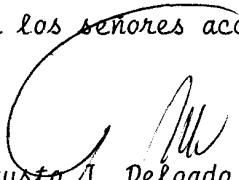
①



- 2.- A través de todo el año 1986 se encontró una competencia muy notable en la oferta. Las Compañías competidoras han trabajado sin ajustes a niveles de precios programados, a tal punto de que nuestra Compañía se vió precisada a tomar distintas resoluciones en esta área y a bajar precios con el objeto de competir más exitosamente. Así, para el mes de Diciembre se establecieron nuevas listas de precios que comenzaron a regir desde el primer día de 1987. La baja en ventas producida en 1986 hemos debido paliarla con cierta austeridad.
Ha sido notable especialmente una mala experiencia en ventas en la ciudad de Guayaquil, donde lamentablemente no funcionó debidamente el impulso que se pretendió dar.
- 3.- Nuestra Compañía ha tratado por todos los medios de mantener un esquema de no endeudamiento dados los altos costos bancarios por préstamo, lo cual nos ha llevado a un crecimiento muy reducido durante el ejercicio.
Las obligaciones bancarias descendieron de \$10'937.500,00 año 1985 a \$8'187.500,00 año 1986.
Las Ventas comparativamente fueron superiores en \$4'271.416,74, mientras en el año 1985 arrojó la cifra de \$53'087.095,79 en 1986 alcanzó a \$57'358.512,53. Igualmente los rubros de egresos tienen un incremento de \$2'751.586,85 en 1985 \$18'040.723,35 y en 1986 \$20'792.310,20.
- 4.- Considero muy necesario que se haga una elevación del valor (del valor) de los servicios que se paga a la Oficina Contable que mantiene un precio por demás debajo de lo que actualmente cuesta ese servicio.
- 5.- A partir del mes de Noviembre-86 se estableció un punto de venta en la zona central de Guayaquil y se contrató los servicios de un Jefe de Ventas para manejo del área, todo esto con un éxito regular. Sugiero que esta Junta General disponga el reconocimiento del costo operativo de ese punto de venta.
- 6.- Debo destacar la buena labor de venta de algunos distribuidores en el país, especialmente de la firma Marcelo Jaramillo e Hijos S.A. de Cuenca que ha mantenido un ritmo de ventas regular durante todo el ejercicio.

Es todo cuanto puedo decir a los señores accionistas, restándome por agradecerles la confianza que me han dispensado una vez más.

De los señores accionistas.


Fausto J. Delgado Cedeño
Gerente General.

25 AGO. 1987

