

MEMORIAS DE GERENTE GENERAL DE CURTISA S/A. A LOS SEÑORES ACCIONISTAS CORRESPONDIENTE AL EJERCICIO ECONOMICO 1988.

Señores
Accionistas

Me permito poner en su conocimiento y consideración los distintos aspectos que conciernen al desarrollo industrial-comercial del ejercicio que acaba de finalizar.

Si bien las cifras hablan de un avance en el orden financiero (crecimiento del 76,57% en ventas), no obstante y muy sinceramente me parece que la Empresa no ha mantenido una línea de crecimiento general como era de esperarse.

Nuestra cerrada relación con el area de construcciones determina que nuestros negocios se asimilen a ese ritmo, es decir decreciente, por cuanto es obvio y así lo expresan los medios especializados, la baja en el area de la construcción es innegable. Pero, por otra parte existe un indudable afán de protegerse tanto comercialmente como familiarmente, situación que nos da un toque positivo para algunos de nuestros productos.

Durante el año 1988 hemos debido prescindir de distribuidores - en Milagro y en Esmeraldas, no habiendo cubierto esas plazas - hasta el momento de la presentación de este informe, pues es de decisión de esta gerencia buscar una mejor organización a nivel nacional y también local para el año 1989 y sucesivos.

Una propuesta a ustedes señores accionistas es la de buscar un sistema de comercialización más eficaz, pues es mi creencia que el departamento de ventas, estructurado actualmente adolece de fallas que no permiten un significativo mejoramiento. Debo mencionar entre esas fallas el control, seguimiento, perseverancia y orientación a los vendedores, quienes actúan muy sueltos y sin un verdadero sentido de responsabilidad. Esta gerencia opina - que deberá implementarse medidas correctivas que viabilicen el acceso más amplio y oportuno a nuestros clientes o interesados. Hay que enfocar un tipo de venta agresiva prescindiendo de la consabida llamada a nuestra Compañía, haciendo presencia en todos los sectores de la ciudad y del país, por nuestra iniciativa.

Es destacable hacer notar que salvando distribuidores como la firma Marcelo Jaramillo e Hijos S.A., otros no han funcionado a nivel deseable. En el nuevo plan 1989 se terminará esta situación.

Haciendo un comparativo con el año 1987 debo indicar lo siguiente: Crecimiento en Ventas de \$/ 73'800.000,00 a \$/ 130'000.000,00 crecimiento 76,57%. El rendimiento bruto pasó de 51,90% en 1987 a 43,30% en 1988 indicando un incremento superior de costos, contra uno inferior de precios de venta. Los gastos crecieron en \$/ 11'937.000,00 determinando un crecimiento del 50%.

①

31 JUL 1989

2.

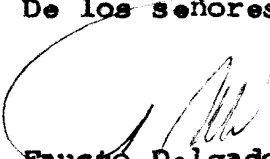
Merced a estos comparativos el rendimiento general permaneció casi inamovible incrementándose únicamente en un 14% pese a - la mayor venta.

No ha habido en el ejercicio un incremento significativo de - activos precisamente por no haberlo permitido el nivel de dis- ponibilidades por un rendimiento relativamente escaso. Con to- do hemos adelantado notablemente en las nuevas areas adminis- trativas que permitirán una mejor presencia de oficinas y tam- bién de personal mejor ubicados. Para mediados del presente año estarán listas esas areas.

Capítulo especial merece la consideración que esta gerencia - invoca para los vehículos pertenecientes a la Compañía. Consi- dero muy necesario hacer una reparación general por unidades, para dos efectos: la buena ^{presencia} de nuestra Compañía externamente y la evitación de gastos superiores a los normales en el costo operacional de los vehículos. También considero importante - transferir una camioneta a nuestra fraterna SETAS S/A. con el fin de que esta pueda operar mejor.

Considero que este informe resume algunas de las situaciones que estan en conocimiento por su ejercicio en areas empres-ariales de los demás señores accionistas pero que, como lo in- dica el encabezamiento constituyen la memoria del ejercicio - 1988.

De los señores Accionistas.


Fausto Delgado Cedeño
Gerente General.

