



abastecimientos domésticos
Cia. Ltda.

Agencias - Representaciones - Distribuciones

INFORME ANUAL DE ACTIVIDADES QUE LA GERENCIA DE LA EMPRESA ELEVA A CONOCIMIENTO DE LA JUNTA GENERAL ORDINARIA DE SOCIOS DE "ABASTECIMIENTOS DOMESTICOS C.LTDA.

Correspondiente al ejercicio 2006

SEÑOR PRESIDENTE DE LA COMPAÑÍA:

Doy cumplimiento a lo ordenado en los Estatutos Sociales de la Compañía y en la Ley que regula a las Sociedades eleva a conocimiento de la Junta, por su intermedio el siguiente informe de labores sobre el ejercicio económico del año 2006 al que adjunto los reportes e informes contables consiguientes aun cuando ya han sido entregados personalmente a cada uno de los señores socios.

Los negocios en el año 2006 no han sido diferentes a los del año precedente. Los resultados son poco satisfactorios. Se refleja en las estadísticas sobre el monto de las ventas las cuales se mantienen en el mismo volumen o han decrecido por haber abandonado algunas líneas de distribución por su bajo rendimiento. Mientras tanto, los gastos fijos se han incrementado y borran, no sólo los beneficios y descuentos que nos otorgan los proveedores sino que están erosionando los aportes para futuras capitalizaciones que son patrimonio personal de los Socios aportantes.

El año ha sido muy difícil: Las ventas no alcanzan los montos deseados para lograr una rentabilidad que permita financiar los gastos de operación a pesar de las economías que hemos hecho en la reducción de personal administrativo y en los gastos generales y de operación. Pero el problema mayor es la continua falta de liquidez para cumplir a punto con los compromisos adquiridos con los proveedores ante los cuales estamos cayendo en una mora preocupante pues arriesgamos su confianza depositada en la Empresa. Esa falta de liquidez continua no nos permite hacer las reposiciones de inventario en forma oportuna perdiendo por tanto ventas aseguradas. La situación así, es insostenible y el colapso podría producirse en cualquier momento en que nuestros acreedores, con justa razón, nos cierre la llave de los despachos.

Claro que de producirse ese colapso responderíamos de sobra con nuestro inventario de bodega y nuestros activos como vehículos, bodega, etc. Pero el caso es no llegar a esos extremos y estamos ante una realidad: esperamos recuperar cartera para cumplir los compromisos. Tenemos mas de Cien Mil dólares de cobro inmediato para ir cumpliendo a medias con los proveedores. Y así seguimos pues las ventas, en un 95 % son a crédito supuesto a 30 días pero que en realidad se extiende a 45 y 60 días.

El panorama es pues desolador. Y no creo que seamos la única empresa en problemas; día a día se cierran negocios y empresas en este país asolado por una eterna crisis de confianza en la política interna que genera desconfianza, caos e incertidumbre. A esto se agrega el pésimo régimen de lluvias en esta provincia en el año 2006 que provocó malas cosechas en los campos y por tanto poca predisposición en la gente a gastar e invertir. En realidad en el año no logramos incorporar nuevos e importantes clientes a nuestro portafolio de clientes y, antes por el contrario, hemos tenido que recurrir a medidas para precautelar la recuperación de los créditos en tiempo oportuno.

Av. 4 de Noviembre y calle # 217, (Esq.) • Telfs.: 2924274 - 2921772 Fax: 2923081

Apartado Postal 15-03-4886 • Email: gusabada@rio.cajamarca.net



abastecimientos domésticos
Cia. Ltda.

Agencias - Representaciones - Distribuciones

-2-

Concluyo este memorial de infortunios haciendo saber a la Junta que es necesario analizar la conveniencia de dar por terminadas la actividades empresariales de una sola e inmediata vez o ir la reduciendo paulatinamente para, mientras tanto, ir eliminando activos y personal aunque esto último es difícil por su alto costo por las indemnizaciones laborales. Lo mas importante entonces, en estos momentos, es liquidar personal y líneas cuya venta es lenta y problemática. Con dos o tres líneas de venta masiva y el personal estrictamente indispensable quizás lograremos prolongar la existencia de este negocio que, tal como va, se cae a pedazos poco a poco lo que se refleja en la baja continuada del nivel de aportes personales que han hecho los Socios para mantener a flote el negocio. Entre tanto, hemos debido recurrir al endeudamiento bancario y así, en efecto, debimos contratar un crédito con el Banco DEL PICHINCHA por US\$ 50.000.00 en el mes de Diciembre del año 2005 pagadero en 12 dividendos mensuales a partir de Enero del 2006. Esto nos permitió en mucho cumplir los compromisos con proveedores desesperados. A la presente fecha, Marzo del 2007, hemos cancelado toda obligación con el Banco y estamos casi al día con los demás proveedores, salvo el caso de la Empresa RAMITER del grupo UMCO con quien mantenemos todavía cuentas en mora pero en minima proporción esperando quedar saneada esta cuenta en el mes de abril.

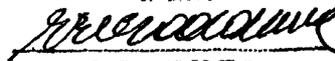
Confio en que este empeño tendrá la comprensión y el apoyo de Ustedes. Estoy dispuesto a ahondar en este asunto de manera mas concreta en el seno de la Junta ; mientras tanto agradezco su atención y la de los Señores Socios.

Manta, Marzo 20 de 2007

Atentamente

a. b. a. d.

Abastecimientos Domésticos
C. LTDA.


GERENTE

