

# DISTRIMAXI S.A

## INFORME DE OPERACIÓN DISTRIMAXI

**REALIZADO POR:** Administración: GERENTE GENERAL: Ing. Edwin Ripalda  
PRESIDENTE: Ing. Juan Palacios

**PERIODO:** Enero 2011 – Diciembre 2011

Señores accionistas  
Señores miembros del Directorio  
Señor Comisario



De acuerdo a las disposiciones de la Ley de Compañías, de las normas establecidas por la Superintendencia de Compañías, y, de los Estatutos y Reglamentos de DISTRIMAXI S.A., me dirijo a ustedes, señores accionistas para presentar un resumen sobre las actividades realizadas en la empresa durante el ejercicio económico del 2011

### **1. OBJETIVO, ENTORNO DE DESARROLLO Y CONDICIONES**

Como es de su conocimiento, la compañía DISTRIMAXI se creó en el año 2010 en la ciudad de Guayaquil con el fin de realizar la introducción, generar mercado y apoyar a los distribuidores de Cantaclaro en toda la provincia del Guayas.

En el año 2011 se incrementó el objetivo y se empezó a comercializar otros productos como agua embotellada con el único fin de ayudar con los costos que esta compañía demandaba.

Con estos antecedentes concluimos que el entorno en el que se desarrolló DISTRIMAXI en parte del 2011 fue la provincia de Guayas, una de las provincias mayormente pobladas del País y con un consumo importante de otros aguardientes como Caña Manabita con una alta presencia en la misma.

Para el cumplimiento del objetivo planteado la compañía dotó de la siguiente infraestructura:

- Una bodega alquilada con todas las comodidades.
- Un camión nuevo Chevrolet NHR para evitar problemas de mantenimiento
- Mobiliario y material de oficina

Y dispuso la existencia del siguiente personal:

- Un jefe de oficina que además debía cumplir las labores de supervisión en ventas
- Una Contadora
- Un chofer
- Un ayudante

# DISTRIMAXI S.A

Adicionalmente se ha contado con el personal contable de ILELSA que prestó su colaboración ante la necesidad ya que la contadora existente no logró compenetrarse en el negocio.



## 2. PRODUCTOS Y MERCADO:

El producto principal a comercializar era el aguardiente Cantaclaro, sin embargo disponíamos también de ron Cantaclaro y como dijimos anteriormente, luego se empezó a distribuir agua embotellada y algo de bidones de agua de una compañía que fue analizada y escogida por el mismo personal en Guayaquil.

## 3. RESULTADOS Y CONCLUSIONES

Los datos del balance general y del estado de pérdidas y ganancias nos exigen de mayor comentario. El resultado negativo obtenido ya en el 2010 nos obligó a que en reunión de Directorio realizada en Abril del 2011 se tome la decisión de parar las operaciones de esta empresa, hasta tratar de liquidar las cuentas y demás aspectos pendientes, la compañía laboró hasta el mes de Julio y luego fue cerrada.

Lastimosamente luego de lo sucedido en el año 2010, los primeros meses del año 2011 presentaron resultados peores con las siguientes ventas:

- Enero US\$2136.53
- Febrero US\$1852.61
- Marzo US\$1578.50
- Abril US\$1206.22

Como se puede apreciar, cada mes en lugar de subir la venta esta fue bajando a niveles que no podían aguantar los gastos en sueldos, arriendo y mantenimiento de vehículos.

También tuvimos un problema con el vehículo que se volcó y por lo tanto demandó más gastos.

La conclusión es que la decisión de cerrar provisionalmente las operaciones de la compañía fue la mejor para evitar continuar perdiendo.

La pérdida dentro del año 2011 fue de US\$36.037.15 que sumada a la pérdida del año 2010 llegó a US\$67.587.86

Al momento DISTRIMAXI no debe a ninguna institución estatal ni clientes externos; solamente debe a ILELSA pues nunca pudo cancelar ninguna factura de compra y a Importadora Tomebamba por la compra de un camión. Sin embargo la deuda importante es con los accionistas por US\$124.552.29 y su activo son 3 camiones por un valor de US\$72.079.71.

La distribución de la deuda hace que no exista una mayor presión para la liquidación de la compañía, sin embargo ya existe una notificación por parte de la Superintendencia de Compañías pidiendo la liquidación pues las pérdidas acumuladas superan en valores inalcanzables al patrimonio

# DISTRIMAXI S.A

## 4. RECOMENDACIONES:

A continuación presentamos las recomendaciones que esta administración quiere hacer a ustedes señores accionistas:

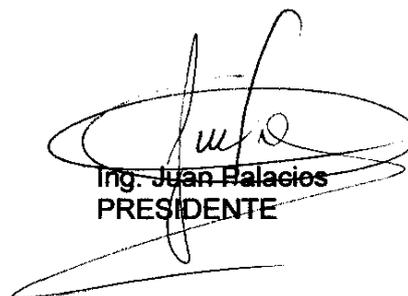
1. Los accionistas deberían condonar la deuda que mantiene DISTRIMAXI con ellos.
2. Los accionistas deberían solicitar a su compañía Filial ILELSA para que condone la deuda de la misma
3. Los activos existentes pueden cubrir las deudas adicionales
4. No liquidar la compañía sino reenfoclarla solicitando al SRI ampliación para realizar otras funciones y poder ir amortizando la deuda.

Con estos antecedentes, señores accionistas, conjuntamente con el Presidente agradecemos su presencia en esta junta, y agradecemos al Directorio por su apoyo en nuestra gestión, y al Ing Jimmy Armijos, por su labor como Comisario

De ustedes muy atentamente



Ing. Edwin Ripalda Q.  
GERENTE GENERAL



Ing. Juan Palacios  
PRESIDENTE

Loja, abril del 2012

