



INFORME DE ADMINISTRACION EJERCICIO ECONOMICO 2012.

Señores Accionistas:

Considero importante analizar en este informe brevemente, los antecedentes que se han dado para llegar a la situación por la que atraviesa la Empresa en estos momentos.

En Junio de 1978 nos constituimos en Compañía Limitada, con la compra del edificio ubicado en la Sucre y Pedro Moncayo, donde funcionamos 30 años con un crecimiento sostenido.

Posteriormente con el desarrollo de la ciudad y del parque automotor, se volvió conflictivo el tráfico de todo tipo de vehículos por ese sector, eliminándose los espacios para parqueadero de nuestros clientes, por lo tanto el problema de estacionamiento fue determinante en el deterioro de nuestras ventas. Esta y otras razones como espacio físico reducido de nuestras instalaciones, bodegas rentadas en diferentes lugares de la ciudad, nos pusieron a pensar en soluciones oportunas y rápidas.

Con estos antecedentes nos vimos obligados, con la venia y aceptación de ustedes señores accionistas, a buscar un lugar donde construir un nuevo local que preste la funcionabilidad y espacio suficiente de exhibición, parqueaderos y bodegas, que permitan mantener el crecimiento sostenido de la Empresa, que hasta el año 2008 se venia manteniendo, con la inversión económica necesaria para ello. Para mejor comprensión de Ustedes detallo a continuación el siguiente cuadro de ventas apartir del año 2005.



AÑO	VOLUMEN DE VENTAS
2005	\$ 2'953.000
2006	\$ 3'400.000
2007	\$ 3'385.000
2008	\$ 3'525.000
2009	\$ 2'942.000
2010	\$ 2'234.000
2011	\$ 3'028.000
2012	\$ 2'141.700

Para continuar poniendo en marcha los planes de trabajo sugeridos por la administración de la Empresa, se convocó para Junio 27 de 2009, un año antes de que se termine la construcción de las nuevas instalaciones, a una Junta General Extraordinaria de Accionistas, exclusivamente para buscar solución a la iliquidez por la que atravesaba esos momentos la Empresa, cuyo punto único a tratarse en esta Junta fue aumento de capital.

Ya que en el año 2009 se comenzó a presentar una disminución en el volumen de ventas debido a la falta de capital de trabajo.

Después de analizar y conocer contablemente que la inversión en la construcción era \$ 1'024.107,71, y que el capital de trabajo utilizado en la misma estaba en \$ 285.482,08, monto importante y necesario que la Empresa debía recuperar para continuar con el desarrollo normal de sus actividades, se aprueba dicho aumento hasta por \$ 300.000,00.



Además en esta Junta propuse como alternativa para capitalizarnos, se admita a nuevos Socios con la aportación suficiente para recuperar el capital de trabajo e incrementar nuestros inventarios, aprovechando la infraestructura que estábamos por terminar, para así tener con toda seguridad resultados positivos para la Empresa. Sin haberse considerado esta sugerencia.

Después de hacer conocer a todos los Señores Accionistas que no estuvieron presentes en esta Junta sobre el aumento de capital aprobado, se llegó a capitalizar con aportes de cuatro Socios el valor de \$ 31.142,37.

En Julio del 2010 arrancamos las operaciones de ventas en este nuevo edificio, levantando el promedio de ventas mensuales hasta un 75% con relacion al primer semestre de este año y en el año siguiente 2011 llegamos a tener un crecimiento del 36% con relacion al 2010. Este resultado se pudo obtener gracias a las bondades de infraestructura y funcionabilidad de este nuevo Local, y a la inyección económica por la venta del antiguo local de la Pedro Moncayo.

Posteriormente hemos convocado a varias Juntas Generales para tratar sobre el financiamiento de la Empresa que seguía siendo conflictivo, sin tomar ninguna resolución en firme, a excepción de la Junta de Abril 14 de 2012, en la que se resuelve como primera opción la venta del edificio de Ibarra, con la sugerencia de parte del proponente, para que en colaboración con la Empresa sean los Accionistas los mas interesados en promocionar esta venta, con derecho a percibir la respectiva comisión.

Debo informar que por sugerencia del Dr. Marcelo Merlo, se envió a los Srs. Gerardo Ortiz e Hijos la documentación necesaria ofreciéndoles este activo, sin obtener respuesta alguna.

Luego la administración de Ferrindustrial S. A. realizó gestiones personales con las siguientes Empresas: Comercial Kywi, Importadora Vega, Juan Eljuri, Dipac, Ferroelectrico y varias empresas de Imbabura y Carchi.



Por iniciativa del Dr. Fausto Dávila Rodas, tomé contacto a través de la Sra. Martha Beltrán de Dávila, con el Ing. Edmundo Vejar Beltrán, Presidente Ejecutivo de Ferremundo, empresa ferretera de Guayaquil, quién en el lapso de pocos días vino a conocer el inmueble, habiéndonos solicitado una oferta por escrito, después de haber recibido nuestra oferta por un valor de \$1'550.000,00, demoró su pronunciamiento hasta finales del año en que vino a conocer su Madre, quien influyo en la realización de dicha negociación.

Cabe indicar que de esta negociación se mantenía informado y consultado al Dr. Marcelo Merlo y Dr. Fausto Dávila, miembros del directorio y Presidente de la Compañía respectivamente.

En Julio del 2012 se terminaron las operaciones comerciales en nuestra sucursal de Tonsupa con el traslado de los inventarios a nuestra bodega de Ibarra, consecuentemente con el cierre de operaciones liquidamos laboralmente a los empleados mediante un convenio de pago en 3 cuotas, habiéndose cancelado las 2 primeras por el valor de \$ 7500 cada una, quedando por pagar una tercera y final cuota.

Al mismo tiempo que se cerro el local de Tonsupa, se arrendó el mismo a una sociedad de hecho dirigida por el Crnl. Eduardo González, quienes instalaron una Ferretería, demostrando el interés por la compra de esta propiedad; para cuyo efecto en Octubre del 2012 se llevo a firmar una promesa de compra venta de dicha propiedad por el valor de \$ 280.000 USD. La misma que no llevo a cumplirse en sus plazos y formas de pago establecidas por parte del comprador.

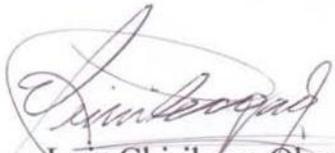
A pesar de la fuerte iliquidez y los problemas de crédito con nuestros proveedores comerciales, especialmente en segundo semestre de este año, hemos logrado realizar un volumen de ventas de \$ 2'141.700 , volumen no suficiente para llegar al punto de equilibrio.



Como medidas necesarias para reducir los gastos se disminuyo el 25% del personal de la Oficina de Ibarra, cabe indicar que toda esta reducción de personal fue con renunciaciones voluntarias de cada uno de ellos.

Aspiro Señores Accionistas, que a traves del presente informe haya puesto en conocimiento de Ustedes situaciones y hechos importantes que se han dado en el año 2012 en la Empresa

Ibarra, 28 de abril de 2013.



Luis Chiriboga Obando.
Gerente General