

**CONVOCATORIA
A JUNTA GENERAL ORDINARIA DE SOCIOS DE
REPARTOS ALIMENTICIOS REPARTI CIA. LTDA.**

En cumplimiento de lo dispuesto en los Estatutos y en armonía con las disposiciones legales convoco a los señores socios de Repartos Alimenticios Cia. Ltda, a Junta General de Socios para el día Viernes 30 de Marzo del 2007 a las diez horas, en las oficinas de la Empresa, situadas en la Av. Maldonado 10049 y Cusubamba de esta ciudad con el siguiente objeto:

- 1.- Conocer y resolver sobre los Informes del Gerente General del período 2006;
- 2.- Conocer y resolver sobre El Balance General, El Estado de Pérdidas y Ganancias y demás Estados Financieros del período 2006;
- 3.- Conocer y resolver sobre el Informe del Auditor Externo del período 2006 ;
- 4.- Conocer y resolver sobre la Distribución de Utilidades de la Empresa;
- 5.- Nombramiento de Presidente para el período 2007-2009;
- 6.- Nombramiento de Gerente General para el período 2007-2009, y;
- 7.- Nombramiento de Auditor Externo.

Quito, 15 de Marzo del 2007



**p. REPARTOS ALIMENTICIOS REPARTI CIA. LTDA.
Fernando Sánchez Campos
Gerente General**

También debemos señalar que la suma de las principales cuentas del Activo Corriente durante el año 2006 (\$ 4.321.761), son superiores en \$ 422.218 a las del 2005 sobre todo por el incremento en la cartera y en los inventarios, pero también afectada por un decrecimiento de más de noventa mil dólares en los gastos anticipados, resultado muy positivo pues nos genera un mejor flujo de caja.

PASIVO:

Las cuentas del pasivo están representadas en \$2.702.845 (76,6 %) por Cuentas por Pagar Proveedores, valor que demuestra el alto grado de confianza en REPARTI, de las empresas dueñas de las marcas, pues nuestros activos, más nuestro capital llegan a un valor de \$ 1.130.000 que no representa ni el 50 % del valor por pagar, esta confianza siempre debe estar correspondida por la puntualidad en los pagos, que en este año en particular hemos mejorado muchísimo gracias a la consecución en el mes de Julio de un crédito en Produbanco por \$ 500.000 y que al 31 de Diciembre del 2006 el saldo se encontraba en \$ 341.205.

Si comparamos los saldos de las cuentas del pasivo entre el año 2005 y 2006 encontraremos que hemos crecido en \$ 192.000, tomando en cuenta que las cuentas Proveedores y Cuentas por Pagar Bancos crecieron en \$ 358.000 mientras que las cuentas por pagar IEES, SRI y Otras Ctas. Por Pagar disminuyeron en \$ 90.483.

ACTIVO VS. PASIVO:

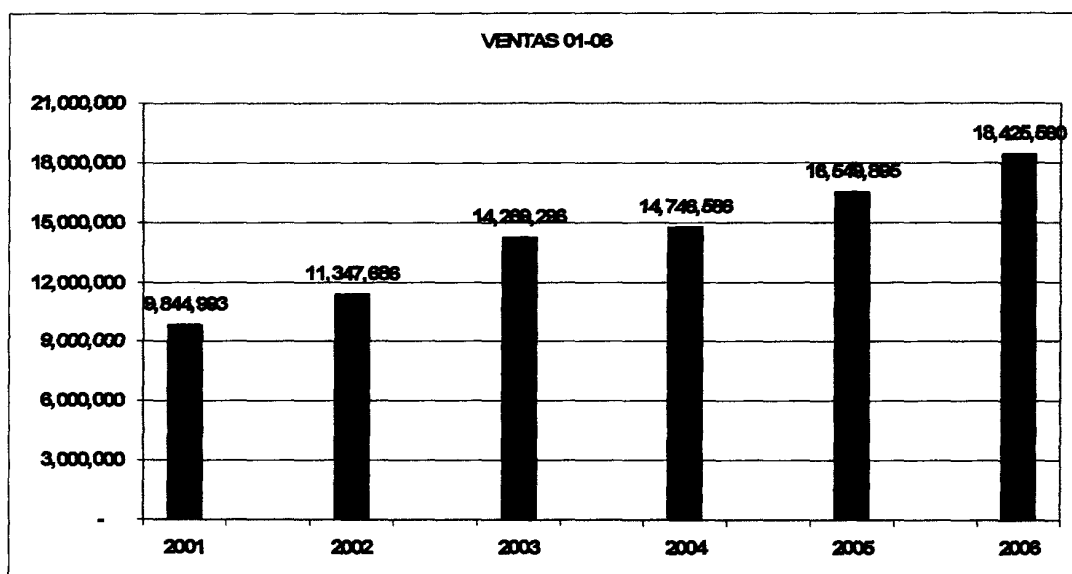
En el cuadro siguiente podemos analizar detenidamente cuenta por cuenta el movimiento del presente período y compararlo con el año 2005 pero fundamentalmente podemos concluir que la diferencia entre el Activo Corriente y el Pasivo Corriente fue de \$ 953.238 a favor del activo, \$230.000 más que el año pasado, con esto se demuestra que podemos responder a nuestros acreedores holgadamente.

ANALISIS DE ACTIVOS VS. PASIVOS		
2005		
CUENTAS	PASIVOS	ACTIVOS
PROVEEDORES X PAGAR	2,505,183.00	
CLIENTES X COBRAR		2,354,057.00
DOC. X COB CLIENTES		417,394.00
BANCOS		55,583.00
CAJA		50,328.00
OTRAS CTAS. X COB.		86,948.00
INVENTARIOS		810,747.00
SUBTOTAL	2,505,183.00	3,775,057.00
GASTOS ANTICIPADOS		124,486.00
IESS	10,707.00	
S.R.I.	120,713.00	
CTAS X PAGAR	109,536.00	
BANCOS X PAGAR	430,000.00	
TOTAL	3,176,139.00	3,899,543.00
DIFERENCIA		723,404.00

ANALISIS DE ACTIVOS VS. PASIVOS		
2006		
CUENTAS	PASIVOS	ACTIVOS
PROVEEDORES X PAGAR	2,702,845.00	
CLIENTES X COBRAR		2,532,247.00
DOC. X COB CLIENTES		443,694.00
BANCOS		92,650.00
CAJA		141,740.00
OTRAS CTAS. X COB.		107,842.00
INVENTARIOS		973,505.00
SUBTOTAL	2,702,845.00	4,291,678.00
GASTOS ANTICIPADOS		30,083.00
IESS	22,542.00	
S.R.I.	20,761.00	
CTAS X PAGAR	31,170.00	
BANCOS X PAGAR	591,205.00	
TOTAL	3,368,523.00	4,321,761.00
DIFERENCIA		953,238.00

INGRESOS:

Las ventas en el año 2006 llegaron a la cantidad de \$ 18.425.560, cifra que supero el presupuesto planteado para el año en un 2% , y logramos un incremento con respecto del año pasado de \$ 1.857.797 que equivale al 11% más; a continuación vamos a analizar las ventas por sucursal y por proveedor; y las compararemos con periodos anteriores:



Ventas por Sucursal:

La mayor participación en las ventas las tiene la sucursal de Quito con un 53,39% , y logro un crecimiento con respecto al año pasado del 6% , fundamentalmente obtenido por el mejoramiento en las ventas de cobertura horizontal.

La sucursal de Santo Domingo tiene el 19% de participación y un crecimiento del 4%.

La sucursal de Manta posee el 13,67% de participación y un crecimiento del 10%.

La sucursal de Guayaquil tiene un 12,48% de participación y un crecimiento del 43% dado principalmente por las ventas de la línea de Quala.

Por último tenemos la sucursal de Machala que inicio sus operaciones en el mes de Septiembre y tiene una participación del 1,46%.

En el siguiente cuadro podemos observar los valores en dólares y los movimientos de ventas desde el año 2003.

CUADRO DE PARTICIPACION EN VENTAS POR SUCURSAL

2003						
	Quito	Sto Dgo	Mta	Guay		Total
TOTAL	8,247,652.00	3,301,839.00	1,873,497.00	846,307.00		14,269,295.00
	57.80%	23.14%	13.13%	5.93%		100.00%

2004						
	Quito	Sto Dgo	Mta	Guay		Total
TOTAL	8,378,701.00	3,298,496.00	2,139,189.00	930,200.00		14,746,586.00
	56.82%	22.37%	14.51%	6.31%		100.00%

CRECIMIENTO	1.59%	-0.10%	14.18%	9.91%		3.34%
--------------------	--------------	---------------	---------------	--------------	--	--------------

2005						
	Quito	Sto Dgo	Mta	Guay		Total
TOTAL	9,292,949.00	3,376,953.00	2,295,078.00	1,602,781.00		16,567,761.00
	56.09%	20.38%	13.85%	9.67%		100.00%

	914,248.00	78,457.00	155,889.00	672,581.00		1,821,175.00
CRECIMIENTO	11%	2%	7%	72%		12%

2006						
	Quito	Sto Dgo	Mta	Guay	Machala	Total
TOTAL	9,837,260.00	3,501,285.00	2,519,147.00	2,298,692.00	269,174.00	18,425,558.00
	53.39%	19.00%	13.67%	12.48%	1.46%	100.00%

	544,311.00	124,332.00	224,069.00	695,911.00	269,174.00	1,857,797.00
CRECIMIENTO	6%	4%	10%	43%	#DIV/0!	11%

Ventas por Línea:

Definitivamente el proveedor que mayor participación tiene dentro de nuestras ventas es Sucesores J. Paredes M. S.A., llegando a la cantidad de \$5.033.227 entre sus productos Fideos, Harinas y Afrechos, con una participación del 27,32% y un crecimiento del 3,23% en las líneas de fideos, un decrecimiento del 10,47% en afrechos y un decrecimiento del 64,61% en harinas.

El segundo participante es Familia Sancela del Ecuador y sus productos papel higiénico, servilletas, toallas sanitarias y pañales con una participación del 21,74% y un crecimiento del 33% que representa casi un millón de dólares con respecto al año pasado y esta dado por su política de disminución de distribuidores y la consecución de la distribución exclusiva para REPARTI en la provincia de El Oro.

Los siguientes lugares los ocupan Colgate Palmolive del Ecuador con el 18,04% y un crecimiento casi nulo del 0,03% , luego Negocios Industriales Real con un 14,66% y un crecimiento del 2,31% y Quala del Ecuador con el 7,81% de participación y el 123,24% de crecimiento, debido esto fundamentalmente al incremento de sus líneas y a la casi exclusividad que mantenemos para sus productos sobre todo en el canal mayorista.

Es también importante mencionar el crecimiento que hemos obtenido con Bic del Ecuador llegando al 32,12% , adicionalmente debemos tomar en cuenta los volúmenes alcanzados en las ventas de Universal en solo los últimos cuatro meses del año.

Para terminar el análisis por líneas nos referimos al volumen de ventas de las denominadas Marcas Propias que llego a \$222.000.

En el siguiente cuadro se aprecia el detalle de las ventas por proveedor y la comparación con el año anterior.

VENTAS POR LINEA 2005 - 2006

LINEA	2005	
SUCESORES	4,551,042	27.47%
COLGATE	3,323,289	20.06%
REAL	2,640,790	15.94%
FAMILIA	3,010,556	18.17%
GILLETTE	509,474	3.08%
BIC	286,902	1.73%
MOLINOS	215,968	1.30%
INCREMAR	212,545	1.28%
QUALA	644,548	3.89%
HARINA GR	400,377	2.42%
ENERGIZER	192,375	1.16%
OTROS	579,895	3.50%
	16,567,761	100.00%

LINEA	2006	Particip		
SUCESORES	4,698,187	25.50%	147,145	3.23%
COLGATE	3,324,281	18.04%	992	0.03%
REAL	2,701,668	14.66%	60,878	2.31%
FAMILIA	4,005,962	21.74%	995,406	33.06%
GILLETTE	293,981	1.60%	-215,493	-42.30%
BIC	379,053	2.06%	92,151	32.12%
MOLINOS	193,349	1.05%	-22,619	-10.47%
INCREMAR	187,474	1.02%	-25,071	-11.80%
QUALA	1,438,891	7.81%	794,343	*123.24%
HARINA GR	141,691	0.77%	-258,686	-64.61%
ENERGIZER	233,541	1.27%	41,166	21.40%
PINANDRO	80,843	0.44%	80,843	#iDIV/0!
UNIVERSAL	228,591	1.24%	228,591	#iDIV/0!
PATRONA	50,884	0.28%	50,884	#iDIV/0!
CROPS	93,087	0.51%	93,087	#iDIV/0!
TUY	7,422	0.04%	7,422	#iDIV/0!
ALICANTE	11,233	0.06%	11,233	#iDIV/0!
GRANIX	60,152	0.33%	60,152	#iDIV/0!
		0.00%	-	#iDIV/0!
		0.00%	-	#iDIV/0!
OTROS	295,270	1.60%	-284,625	-49.08%
	18,425,560	100.00%	1,857,799	11.21%

COSTO DE VENTAS:

La cuenta costo de ventas esta representada por los valores que nos costaron los productos que adquirimos y debemos analizarla con respecto a los valores de ventas y así sacar el margen de comercialización, y vamos a detallar los márgenes por sucursal y compararlos con el 2005:

SUCURSAL	2005	2006	
Quito	12.38%	13.44%	1.06%
Santo Domingo	12.12%	12.44%	0.32%
Guayaquil	14.16%	12.94%	-1.22%
Manta	11.67%	11.98%	0.31%
Machala		13.70%	
Nacional	12.41%	12.99%	0.58%

En el cuadro anterior podemos observar en general un mejor margen comercial que el del año pasado sobre todo en Quito, producido por dos factores fundamentales: mejores términos de negociación con nuestros proveedores y el aumento en el volumen de ventas en el canal minorista donde tenemos mayores márgenes de comercialización, en cambio observamos que en Guayaquil hemos disminuido el margen promedio pero esta claramente compensado por el incremento en el volumen de ventas.

En el siguiente cuadro podemos observar el comportamiento de estos márgenes en los últimos tres años y porcentaje esperado para el próximo año.

CUADRO COMPARATIVO AÑOS 2003 AL 2005

	2003		2004		2005		2006	
VENTAS	14,269,296	100%	14,746,586	100%	16,549,880	100%	18,425,560	100%
O.INGR.	2,513		8,020		3,582		2,835	
C. VTAS	12,562,879	88.04%	12,966,991	87.93%	14,496,902	87.60%	16,031,270	87.01%
GASTOS	1,345,771	9.43%	1,377,653	9.34%	1,600,374	9.67%	1,905,389	10.34%
O.EGRES.			2,565		1,395		32	
UTILIDAD	363,159	2.55%	407,397	2.76%	454,791	2.75%	491,704	2.67%
MG. BRUTO		11.96%		12.07%		12.40%		12.99%

GASTOS:

La cuenta de gastos esta representada por las sub-cuentas de gastos logísticos, financieros, administrativos, ventas y mercadeo, en este período esta cuenta creció en \$ 305.000, valor excesivo si tomamos en cuenta que debía crecer aproximadamente en el mismo porcentaje que las ventas, es decir el 11% , que representaría la suma de \$182.000 generándose un adicional de \$123.000, a continuación vamos a detallar en un cuadro las principales cuentas que generaron este incremento:

INCREMENTO EN GASTOS 05-06	305,015.00
VALOR NORMAL DE INCREMENTO	(181,780.00)
Arriendos Sucursal de Quito	(8,088.00)
GASTOS FINANCIEROS	(22,278.00)
Publicidad y Propaganda Guayaquil	(2,206.00)
Repar.y Mant.Vehículos Guayaquil	(2,014.00)
Fletes Guayaquil	(9,410.00)
Impuestos y Tazas Municipales Guayaquil	(1,031.00)
Impuesto 1.5 por mil Guayaquil	(1,245.00)
Publicidad y Propaganda Manta	(2,973.00)
Repar.y Mant.Locales Manta	(1,529.00)
Fletes Manta	(3,831.00)
Vigilancia Privada Manta	(7,255.00)
Impuestos y Tazas Municipales Manta	(1,445.00)
Patente Municipal Manta	(1,602.00)
	58,328.00

El saldo de \$ 58.328 esta representado sobre todo por los siguientes gastos:

A.- Mercadeo, pago de impulsadoras, mercaderistas y materiales publicitarios para impulsar la venta de los productos de marcas propias.

B.- Incremento en los gastos de salarios y beneficios sociales del personal de ventas y logístico de los equipos de ventas de cobertura.

Quiero recalcar que los dos rubros mencionados anteriormente podríamos tomarlos como una inversión puesto que en el corto plazo este tipo de gastos (A) disminuirán sin que los niveles de ventas bajen o más bien se incrementen, y en el caso (B) nos permitirá seguir creciendo en el numérico de distribución y pronto será compensado con el incremento en el volumen de ventas que logren los grupos de cobertura.

En el cuadro siguiente pueden observar el valor porcentual que representa los gastos sobre el valor de ventas y su variación con respecto al año pasado.

SUCURSAL	2005	2006	
Quito	9.85%	10.95%	1.10%
Santo Domingo	7.53%	8.97%	1.44%
Guayaquil	13.92%	11.96%	-1.96%
Manta	9.01%	9.88%	0.87%
Machala		10.70%	
Nacional	9.69%	10.34%	0.65%

RESULTADOS:

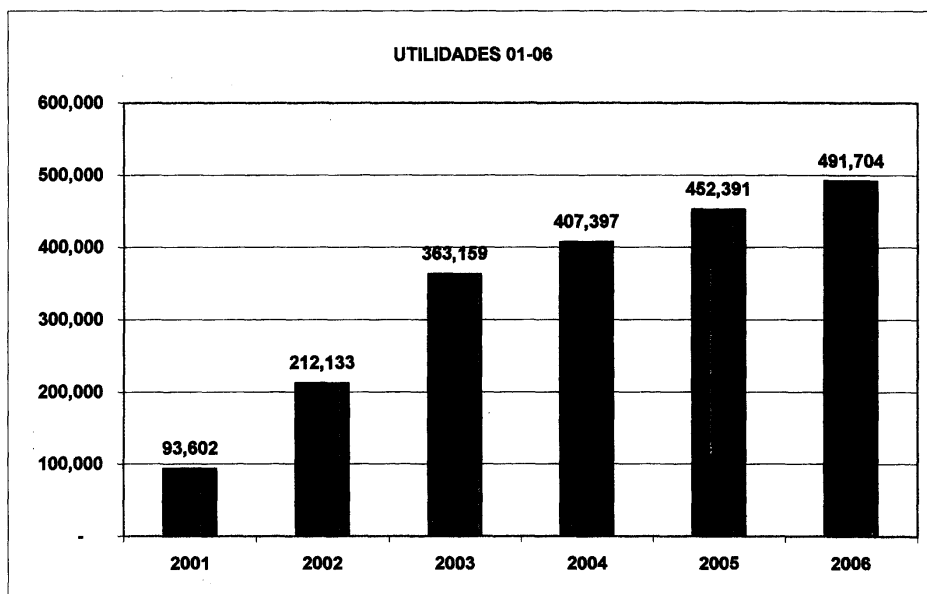
La operación durante el período correspondiente al año 2006 arrojó como resultado una utilidad, antes de impuestos y 15% trabajadores, la cantidad de \$491.704, cifra 9% más alta que el año pasado y 2% menor a lo presupuestado, representó el 2,67% sobre las ventas, y equivale al 70% sobre el capital.

El valor de la utilidad neta fue de \$ 296.916,28 y representa el 42,41% sobre el capital.

A continuación detallamos dos cuadros donde podemos observar el rendimiento sobre ventas por sucursal, un cuadro histórico de la evolución de ventas y utilidades y un gráfico del desarrollo de las utilidades desde el año 2001.

SUCURSAL	UTILIDAD	VENTAS	RENT. / VTAS.
Quito	246,700.00	9,837,260.00	2.51%
Santo Domingo	161,000.00	3,501,285.00	4.60%
Guayaquil	22,000.00	2,298,692.00	0.96%
Manta	53,000.00	2,519,147.00	2.10%
Machala	9,000.00	269,174.00	3.34%
Nacional	491,700.00	18,425,558.00	2.67%

	2001	2002	2003	2004	2005	2006
UTILIDAD	93,602	212,133	363,159	407,397	452,391	491,704



	PRESUP 2006		RESULT. AÑO 2006		Cumplimiento
VENTAS	18,000,000		18,425,560		102%
OTROS INGRESOS	-		2,803		
CTO. DE VTAS	15,766,000	12.41%	16,031,270	12.99%	102%
GASTOS	1,734,000	9.63%	1,905,389	10.34%	110%
MG. BRUTO					
UTILIDAD	500,000	2.78%	491,704	2.67%	98%

VENTAS Y UTILIDADES DE 1991 AL 2005

AÑO	T/C.U\$ a Dic.	VENTAS	UTILIDADES	Mg./Vtas
1991	1,290.77	1,376,697.00	69,493.00	5.05%
1992	1,843.50	1,673,664.00	107,671.00	6.43%
1993	2,044.00	2,440,508.00	83,953.00	3.44%
1994	2,268.00	2,633,730.00	85,028.00	3.23%
1995	2,922.00	4,026,740.00	169,845.00	4.22%
1996	3,634.00	5,764,967.00	222,277.00	3.86%
1997	4,425.00	7,495,451.00	277,667.00	3.70%
1998	6,765.00	8,837,433.00	235,215.00	2.66%
1999	19,858.00	5,997,000.00	175,555.00	2.93%
2000		9,174,117.00	138,154.00	1.51%
2001		9,844,993.00	81,309.00	0.83%
2002		11,330,594.00	205,899.00	1.82%
2003		14,269,296.00	361,857.00	2.54%
2004		14,754,606.00	407,395.00	2.76%
2005		16,549,895.00	454,790.00	2.75%
2006		18,425,560.00	491,704.00	2.67%

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES:

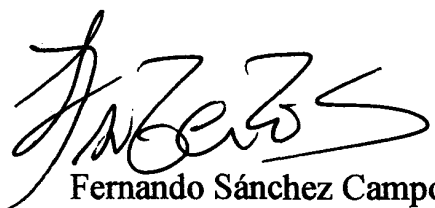
En conclusión y desde la óptica de la gerencia general los resultados han sido muy satisfactorios tanto en el área financiera como en la comercial, pues continuamos creciendo dentro de una actividad que requiere mucha concentración y cautela pero al mismo tiempo cierta agresividad comercial para lograr que se cumplan las metas propuestas en cada período.

Hemos concluido un año más siempre cumpliendo con principios y valores que determinan que las relaciones tanto laborales como comerciales con nuestros proveedores y clientes sean cada vez mejores.

Me permito recomendar que en este año no se repartan las utilidades y se reinviertan estos valores para incrementar el capital de la empresa lo que permitirá crecer aún más y respaldar de mejor manera nuestra operación.

Para terminar presento mi más sincero agradecimiento a todos quienes forman parte de esta Gran Empresa y a ustedes señores socios por su confianza.

Cordialmente



Fernando Sánchez Campos