

15197

Señores
JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS EDIDAC S.A.
Quito

Informe del Presidente, encargado de la Gerencia General.

Resultados obtenidos.-

Durante el Ejercicio Económico 2006, y de acuerdo con los Balances Auditados, la empresa obtuvo los siguientes resultados:

1. **Ventas.** El objetivo propuesto fue de us\$1'000.000, alcanzando una Venta Real de us\$662.179,34, cifra que representa un cumplimiento del 66%.
2. **Cobranzas.** El objetivo propuesto fue de us\$1'133.000, alcanzando una Cobranza Real de us\$646.003,27, cifra que representa un cumplimiento del 57%.

Situación Financiera.-

Durante el Ejercicio Económico 2006 la empresa ha tenido una pérdida de us\$21.370,51, resultado que se dió por las siguientes razones:

- La inestabilidad política, económica y social de nuestro país, sumada a la falta de una adecuada gestión comercial durante los últimos años y a la no renovación del fondo editorial que se dió sobre todo durante el primer trimestre; como resultado de ésto, se produjo una notable disminución de ventas y de cobranzas.
- Un inventario antiguo y con muy baja rotación, resultado de la falta de criterio y planificación al momento de comprar.
- Gran número de Notas de Crédito que se debieron realizar por las devoluciones de mercadería que realizaron los clientes con problemas económicos.
- Una Cartera Morosa muy elevada.

Situaciones relevantes producidas durante el ejercicio económico.-

- En el mes de febrero se obtuvo de Produbanco un crédito hipotecario por us\$80.000,00.
- Se logró que muchos de nuestros proveedores nos refinancien la deuda antigua, y también se debe destacar la condonación de parte de la deuda que nos otorgó la editorial Hyma por un valor de us\$45.638,52,

- Se inició el trámite de Disminución de Capital ante la Superintendencia de Compañías.

Disposiciones de la Junta de Accionistas.-

Dando cumplimiento a las disposiciones de la Junta General de Accionistas, en el último trimestre de este período económico se han emprendido algunas acciones para salir adelante, entre las principales las siguientes:

- Planificación oportuna y adecuada de las compras al exterior.
- Disminución del Gasto e incremento de las ventas.
- La Cartera se ha dividido en 3 categorías diferentes: Normal, Extra-judicial y Judicial.
- Se ha hecho una adecuada clasificación de clientes activos, con el fin de ofrecerles un mejor servicio y disminuir el riesgo para la Compañía.

Recomendaciones.-

- Se recomienda concretar lo antes posible la disminución del Capital.
- Con el fin de superar la falta de liquidez de la empresa, recomiendo buscar nuevas alternativas de trabajo que impliquen inclusive el crear un sistema de Venta Directa mediante el cual se incrementarán las ventas y el margen de rentabilidad de las mismas.

Atentamente de ustedes,


Dr. Ramón Aleuy Azocar
Presidente, encargado de la
Gerencia General



EDIDAC S.A.