

"JIMENEZ CABEZAS C. Ltda."

DIRECCION: JUAN TORRES 592

TELEFONO: 6 1 1-2 9 8

QUITO - ECUADOR

16139

INFORME DE ACTIVIDADES DEL EJERCICIO 2.006 PRESENTADO POR LA GERENCIA ANTE LA JUNTA GENERAL

Señores socios de la empresa "Jiménez Cabezas Cía. Ltda.", en cumplimiento al mandato de nuestros estatutos internos, tengo a bien entregar a ustedes el presente informe de las actividades que se sucedieron a lo largo del año 2.006.

ASPECTOS MACROECONOMICOS.

El año que termino fue marcado en su totalidad por un gobierno inactivo en cambios y más pendiente de realizar giras y de un posible cargo en la Organización Mundial de la Salud; buscó no complicarse sus últimos meses de gobierno. Hubo protestas por la posible firma del T.L.C., que nos llevaron a no firmar un acuerdo comercial con los Estados Unidos; por lo menos se logro una extensión de plazo de las A.T.P.D.A.; luego vino las consabidas campañas electorales en que se ofrece un proyecto económico, social y político distinto al que se nos había acostumbrado como las 300.000 casas ofertadas por el desesperado magnate Alvaro Noboa que a toda costa deseaba comprar el poder ejecutivo.

Lo menos probable sucedió con la victoria de Rafael Correa que siendo muy poco conocido pero con mucho carisma y una campaña esperanzadora. Ofertando una Asamblea Constituyente que sería según su campaña la panacea del cambio y reforma de todo el sistema político tradicional.

Por este triunfo y su afinidad con el gobierno de Venezuela; se vino un ambiente de desconcierto y desconfianza en la marcha del país; algunos llegaron incluso a decir que la dolarización se vendría a bajo.

Lo que me motivo a la compra de mercadería en los meses de Octubre y Noviembre, para estar así preparados para la posible ofensiva de los empresarios ante un sistema netamente socialista,

ASPECTOS GENERALES DE LA EMPRESA

Como podrán recordar en algunas oportunidades que tuve les informe e indique que la situación de la empresa era muy delicada y que de seguir así lo más probable al cierre del ejercicio fiscal iba a ser una cuantiosa pérdida.

Esto motivo la difícil pero necesaria decisión de prescindir de los servicios del Sr. Oswaldo Alarcón, quien fue un colaborador confiable y leal por casi 20 años, razón por la cual llegó a un mutuo acuerdo, que de cualquier forma iba a lesionar la delicada economía de la empresa y se firmó una Acta Transaccional dando por terminada la relación laboral. La cuantía de esta acta fue de 5.000,00 dólares, cifra que llevada a un juicio laboral por la figura de despido intempestivo hubiese sido mayor.

Para poder cumplir con dicho pago era preciso financiarlo de alguna manera; por lo que se remato un arroz que por dos años estaba en nuestras bodegas al mejor precio de mercado, de tal suerte que se perdió

"JIMÉNEZ CABEZAS C. Ltda."

DIRECCION: JUAN TORRES 592

TELEFONO: 6 1 1-2 9 8

QUITO - ECUADOR

algo más de 600 dólares pero fue la única alternativa para no comprometer más nuestra escuálida economía.

Como mencione anteriormente en los meses de octubre y noviembre hice una compra masiva de productos para poder apalear los posibles efectos del cambio de gobierno, así en los balances observarán un sobreendeudamiento el cual para los actuales momentos ha sido ya superado en un 70% quedando como remanente el pago de prestamos internos.

La pérdida que la empresa tuvo en este año es de 10.490.38 dólares; cifra que es alta pero no refleja todo el trabajo que se hizo; los niveles de ventas mensuales de muchos meses fueron completamente bajos así tuvimos en Enero, Julio y Agosto cifras de entre 20 y 24 mil dólares; estando nuestro punto de equilibrio en 35 mil dólares (cifra calculada sin considerar el pago por liquidación) y se alcanzó o superó esta cifra solo en los meses de Abril, Octubre y Noviembre siendo el promedio del año de 31 mil dólares.

A partir del mes de Septiembre fue un gran apoyo la distribución lograda con Cadbury Adam's la misma que nos dotó de un buen portafolio de productos con los cuales se logró una venta marginal de 3.000 dólares mensuales; además de brindarle a la empresa una rentabilidad mayor.

ASPECTO DE PROYECCION

El futuro para nuestro canal de distribución es cada vez más difícil y competitivo; pero el respaldo que en un primer instante nos dio la empresa Alicorp con la distribución de sus productos seguida de una fallida pero didáctica distribución de Absorpelsa nos apalanco para que Cadbury Adam's nos confiara la venta de sus productos; Con los cuales a más de tener un mejor portafolio de productos nos ha permitido ser más competitivos en la pelea de precios del mercado. Para este año se logró la distribución de los productos de LA UNIVERSAL siendo esta una empresa de mucha tradición así como fortaleza en nuestro mercado y segmento al que buscamos servir. Con todos estos logros de distribuciones directas sumadas a los productos que tradicionalmente hemos venido vendiendo nos hace tener un futuro prometedor puesto que nuestros niveles de ventas han mejorado así como el porcentaje de rentabilidad. Por lo que nos hace prever que este año va a ser de cosecha de todos los anteriores en que hemos venido perdiendo; es necesario indicar que hemos tenido algunas propuestas de empresas de menor envergadura que las citadas para tener y manejar distribuciones directas las mismas que no han sido aceptadas. Por ser productos de baja rotación así como desconocidos en el mercado. Pero por lo anteriormente expuesto nos hace presuponer que en los siguientes meses podríamos alcanzar alguna otra distribución de gran valía.

Gracias.

"JIMÉNEZ CABEZAS CIA. LTDA."



Carlos P. Jiménez A.

Gerente General