

"JIMENEZ CABEZAS C. Ltda."

DIRECCION: JUAN TORRES 592

TELEFONO: 6 1 1-2 9 8

QUITO - ECUADOR

16139

INFORME DE ACTIVIDADES DEL EJERCICIO 2.008 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 sucedieron a través del año 2.008.

ASPECTOS MACROECONOMICOS.

El año 2.008 generó todas las expectativas que un cambio de CONSTITUCION puede generar por tanto y en cuanto esto dió un compás de espera para ver cuales eran las ideas del gobierno de Correa que con título de socialismo del siglo XXI, presagiaba leyes para una supuesta igualdad de todos los ecuatorianos. La lucha del mandatario fue muy fuerte, muy esperanzada pero con muchas trabas hasta que se logro aprobar en referéndum el 28 de septiembre del 2008 la nueva y polémica constitución con la cual entre otras cosas se ordenaba convocar a una elección de representantes para todas las dignidades incluido presidente y vicepresidente así como asambleístas en lugar de diputados, así como alcaldes, concejales, prefectos y consejeros. Con todos estos sucesos lo único que ha sido una constante es la INESTABILIDAD POLITICA Y ECONOMICA en la que se ha visto sumido el país. Además como es la nueva moda estamos en campaña política permanente.

El S.R.I. ha ido buscando obtener mayores ingresos de todos los negocios grandes y pequeñas con el fin de cobrar eficientemente los impuestos; con este afán se cambiaron de formularios, teniendo así más información y la misma base de contribuyentes. Luego la gran solución que ojalá rinda los beneficios esperados fue la creación del RISE que no es más que un sistema simplificado de pago de tributos sin mayores registros ni documentos basado únicamente en los ingresos brutos.

Entre luchas, pugnas e informes a la nación del gobierno a sus mandantes (cadenas nacionales) fue trascurriendo el 2.008

ASPECTOS GENERALES DE LA EMPRESA

Dentro de lo sucedido al interior de la empresa fue un año completamente atípico puesto que tres socios decidieron vender y separarse definitivamente de nuestra empresa. Estos socios representaban el 20% del paquete de participaciones. Al haber recomprado estas participaciones a favor de los socios se generó un gasto no programado. Pero si una caída en el avalúo comercial de las acciones puesto que los socios tienen más acciones que representan la misma aportación de capital.

En lo que a ventas respecta al ser ya únicamente seis vendedores se llego a un monto de 222.301,32 en ventas; que comparado con las ventas del 2007 que fueron 279.984,73 tuvo un decremento de 57.683,41 ~~contrario a lo esperado que preveía un crecimiento en algo más de un 10 % lo que significo una reducción~~

"JIMENEZ CABEZAS C. Ltda."

DIRECCION: JUAN TORRES 592

TELEFONO: 6 1 1-2 9 8

QUITO - ECUADOR

en nuestros ingresos esperados en 5.000 dólares. Ese desfase no puede ser compensado con reducción de gastos; que como todos conocen nuestros gastos son los mínimos requeridos.

Además debo indicar que se pagó los intereses atrasados del 2007 así como los que correspondían al ejercicio 2008 lo que elevó aún más el costo anual de funcionamiento.

Así obtuvimos una utilidad bruta de 13.522,91 con gastos operativos y financieros equivalentes a 18.894,47 lo que genera un déficit de 5.371,56 que sumado al gasto de 3.605 generado por la compra de participaciones arroja una pérdida total de 8.976,56.

Para concluir informo como ya dije anteriormente estamos al día en el pago de intereses, además se pagó en algo el crédito interno que mantenemos con nuestra socia Leopoldina Ávila. Con nuestros proveedores mantenemos una alta confianza y credibilidad en nuestra imagen y gestión.

ASPECTO DE PROYECCION

Estimados socios aquí presentes siempre he sido una persona optimista en mi trabajo así como para mi país. Pero con todos los hechos sucedidos; tal como va el mercado, como están los migrantes, como esta la crisis económica mundial hoy en día debo decirles que no encuentro cual vaya a ser nuestro destino; hoy en día no se que giro dar a la empresa. Un amigo me decía que en tiempos de crisis lo peor es cambiar de negocio, me indicaba que si en nada hay certezas peor aún en lo desconocido. Pero yo les pregunto a ustedes que representan el 50 % de la fuerza de ventas; será que las cosas mejoran, será que en época de crisis podemos encontrar oportunidades.

Gracias.



Carlos P. Jiménez A.

Gerente General