

**INFORME CONJUNTO DE LA ADMINISTRACION DE
AMADOR DAVILA CIA. LTDA.
EJERCICIO ECONOMICO 2006**

Señores Socios:

Cúmplenos poner en su amable consideración el informe conjunto de la Presidencia y Gerencia de la compañía Amador Dávila Cía. Ltda., correspondiente al ejercicio económico de 2006.

1. Ambiente Económico y Empresarial.-

Durante el año 2006 se observó en Ecuador una gran actividad de tipo político, porque fue el año de las dos vueltas electorales para elegir a las principales dignidades nacionales y renovación de las minorías seccionales. Como es de conocimiento generalizado, los años electorales no son propicios para la inversión y, por tanto, los negocios no se encuentran en el mejor ambiente. Menos aún cuando la lucha electoral por la Presidencia de la República se polarizó en extremos absolutamente contrarios. Una tendencia conservadora y empresarial pero confusa, por un lado, y otra tendencia socialista, proteccionista y nacionalista, por otro lado.

La inflación ecuatoriana sigue siendo alta. En 2006 fue de alrededor de 3%, pero otras economías sudamericanas, con monedas propias, han experimentado índices similares y aún menores a los de Ecuador. Si bien el precio de los artículos "comerciados" (aquellos que tienen competencia con el exterior) no tienen alta incidencia en los componentes de cálculo de la inflación, los bienes "no comerciados" como fletes, alquileres, honorarios, etc. han tenido un comportamiento alcista muy importante.

Pero no sólo eso. También se dieron presiones inflacionarias reales que inciden en los bienes que comercializa esta compañía porque los precios de ciertos artículos importados y producidos en Ecuador subieron por el incremento de costos de ciertas materias primas como el acero y de los carburantes.

Adicionalmente, el costo del dinero en el mundo se encuentra al alza desde hace dos años, por las presiones inflacionarias en los mercados bursátiles más importantes. En Ecuador el costo del dinero ha alcanzado niveles escandalosos. Siendo la tasa pasiva inferior al 4%, la tasa activa referencial del Banco Central (aquella que está legalmente permitida en operaciones activas a los bancos) se ha mantenido en casi 15% durante todo el año. Si a este valor, ya de por sí extremadamente alto, se suman las comisiones que los bancos cobran en forma por demás arbitraria, el costo del dinero bordea la tasa del 20%. Este fenómeno es inadmisibile en una economía dolarizada.

Las tasas de interés y las comisiones que cobra la Banca, que afectan en forma directa a nuestra compañía cuando contrata crédito bancario, y en forma indirecta, a los altos costos financieros de sus proveedores –todos nacionales- se trasladan a los precios de las mercaderías que se adquieren. El año 2005 ya se evidenciaba un decremento real de tasas (a pesar de las comisiones), pero durante 2006 ocurrió este nuevo incremento.

Los altos precios de la electricidad, de la telefonía y del transporte son rubros que determinan una menor capacidad de lograr utilidades en los actuales rubros de actividad de la empresa.

Colombia también se mantuvo en la lid de competencia con Ecuador. Si bien el comportamiento del peso colombiano ha sido errático, con tendencia a apreciarse, las autoridades económicas colombianas han hecho lo posible para depreciarlo y mejorar sus niveles de exportación. En todo caso, los compradores procedentes de Colombia ya no son importantes para la Compañía.

La competencia de los bienes comercializados por Amador Dávila Cía. Ltda., se ha agudizado aún más durante el año 2006. En Ibarra, ciudad donde está domiciliada la Compañía, han surgido mas tiendas con líneas similares a las nuestras, pero con afanes de agrandar sus participaciones de mercado mediante la disminución de los precios y el consiguiente estrechamiento de los márgenes comerciales de todos los participantes. Esta práctica, tan común en el negocio de electrodomésticos, se ha visto aún mas agravada por el creciente valor que se debe entregar a los clientes por concepto de regalos promocionales. La exigencia del público consumidor por este tipo de ofertas es cada vez mayor. Esta aseveración es idéntica a la del informe del año pasado porque el fenómeno es el mismo, pero aún agravado.

2. Ventas.-

Las ventas netas de la compañía alcanzaron la cifra de US 840.347.99 en el año 2006, cifra ligeramente superior a los USD 833.032.00 vendidos en 2005, pero incomparables con los US 913.914.33 vendidos en 2004. Dos años consecutivos de disminución de ventas respecto de 2004 es sumamente preocupante.

Estas disminuciones en ventas son consecuencia del incesante incremento de competidores en el mercado. Si en 2005, fuimos afectados por el ingreso de una gigantes cadena de electrodomésticos, en 2006 fuimos atacados por agresividad de otros negocios pequeños y medianos. Al igual que en 2005, se realizaron esfuerzos para neutralizar los efectos de la competencia pero nuestra empresa no cuenta con la fuerza de mercadeo necesaria para hacer frente a los niveles y costos de publicidad que actualmente los competidores difunden.

La empresa continúa evidenciando tendencias a la estacionalidad de sus ventas, con picos muy pronunciados en los meses de Mayo y Diciembre. Este es un aspecto en el cual la administración también está trabajando para mitigarlo en el menor plazo posible.

En este punto, debemos repetir casi textualmente aquello que ya afirmamos en el informe del año anterior. Consideramos que no solo la competencia frena nuestras ventas, sino también otros elementos exógenos. La falta de áreas de estacionamiento en la zona donde funciona la empresa, y el crecimiento del numero personas con vehículo propio, ha resultado en un fenómeno de evitar las compras en el centro de la ciudad, para hacerlo en sitios con mayores comodidades.

Durante 2006 la Compañía contrató un servicio de estacionamiento para clientes. Sus resultados han sido hasta ahora muy relativos.

3. Análisis Financiero

De la revisión de los estados financieros se desprenden las siguientes conclusiones:

- a) A pesar de la disminución de las ventas y por tanto del efectivo generado, la empresa tiene relativa salud financiera en términos de liquidez, endeudamiento y calidad de activos. La rentabilidad de la empresa tiende a disminuir pero los gastos generales y de operación continúan creciendo.
- b) La cartera de la empresa denota el cuidado que se imprime en cada operación de crédito. Esto sitúa a nuestra empresa en una posición bastante atípica respecto de los negocios de artefactos para el hogar, los mismos que suelen tener bastante exposición al riesgo. Sin embargo el perfil de edad de la cartera se incrementó en 2006.
- c) Los volúmenes de inventario se mantuvieron altos durante 2006 como consecuencia de las expectativas de vender mas dada la nueva política de incorporación de proveedores y líneas.
- d) Consecuentemente los pasivos de la empresa respecto de sus proveedores y de la banca se incrementaron.
- e) El capital de trabajo continúa siendo insuficiente para un manejo más dinámico de la empresa.

4. Aspectos Administrativos, Legales y Laborales.-

En Noviembre 08 de 2004 la compañía fue designada por parte de la Autoridad Tributaria como Contribuyente Especial. La empresa ha cumplido de manera efectiva y oportuna los requerimientos que esta condición le ha impuesto. Todos los anexos, declaraciones requisitos del SRI se cumplen de manera irrestricta.

La nómina de empleados de Amador Dávila Cía. Ltda. fue de 11 empleados, 3 menos que el año anterior.

Durante el año 2006 se contrató personal mediante la modalidad de intermediación. De los once empleados que conforman la nómina, siete pertenecen al registro patronal de la empresa y cuatro se contrataron a través de Manpower.

La empresa sigue laborando en su único local, no propio, de la calle Bolívar # 674 y Oviedo.

Durante 2006 se realizaron actividades de capacitación del personal tanto en el área de ventas como en los aspectos de motivación y calidad de servicio. Estas actividades han estado apoyadas y subsidiadas por marcas comercializadas por la empresa, sobre todo por Kelvinator.

En materia salarial la compañía cumple irrestrictamente con todas las disposiciones legales y procura que los sueldos de los empleados sean mayores que los fijados por el Conades.

La compañía no enfrenta juicios de ninguna naturaleza.

Tampoco ha garantizado préstamos a terceros y se siguen manteniendo pólizas de seguros con coberturas adecuadas para la protección de sus activos. Estas pólizas cubren incendio, robo a primer riesgo, motín, huelga, daño malicioso, inundación y cobertura extendida.

5. Aspectos Operacionales.-

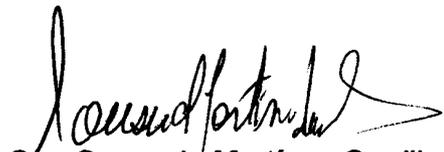
La empresa estableció desde el año 2004 el proceso de facturación en línea, abandonando el sistema de emisión manual de facturas. Este cambio se realizó y mantuvo durante el 2005 y el 2006 optimizando el uso de los equipos de la empresa, pero a corto plazo se ve la necesidad de incrementar las estaciones de facturación para atender con eficiencia en los momentos de mayor afluencia de clientes. La empresa emite Notas de Venta para consumidores finales y Facturas

para quienes sustentan crédito fiscal, de acuerdo con el reglamento de facturación vigente.

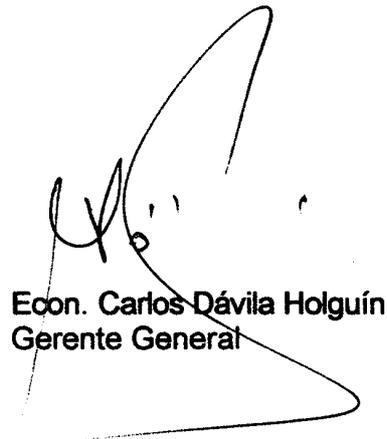
La nueva normativa de la Autoridad Tributaria en torno a la presentación de Anexos Transaccionales más completos y complejos, nos ha obligado a destinar mas tiempo a estos menesteres, pero el personal ya ha adquirido la destreza necesaria para realizarlos.

De los Señores Accionistas,

Muy Atentamente,



Sra. Consuelo Martínez Carrillo
Presidente



Econ. Carlos Dávila Holguín
Gerente General

DE COMPAÑIAS
VENTANILLA UNICA EMPRESAS
IBARRA
Sr. Ernesto