

Guayaquil, Marzo 31 del 2010

Señores  
**MIEMBROS DE LA JUNTA GENERAL DE SOCIOS**  
**DISTRIBUIDORA CAAMAÑO CORNEJO CIA. LTDA.**  
Ciudad

Estimados Socios:

Dando cumplimiento a los estatutos de la Compañía me permito poner a su consideración los Estados Financieros de DISTRIBUIDORA CAAMAÑO CORNEJO CIA. LTDA. correspondientes al Ejercicio Económico del 2009.

Iniciamos el año 2009 nuevamente como un gran reto para nuestra Empresa. Continuamos con el plan estratégico diseñado a finales del 2007 que nos permita mejorar en todos los aspectos. En cuanto a factores externos, la situación económica continuó siendo muy difícil. De cierta manera, los ecuatorianos nos acostumbramos a vivir con la crisis mundial y a verla como una oportunidad. Una vez más el factor político afectó a la economía. Ecuador cerró el 2009 con una inflación del 8.83%, sin embargo, los productos que nosotros comercializamos sufrieron algunas alzas de precios durante el año.

Se continuó con el plan de austeridad en todos los niveles y áreas de la Compañía.

Durante el año 2009 se continuó el contrato de arrendamiento de las oficinas ubicadas en el Edificio Bauhaus a la Compañía Integralaudit Cía. Ltda.

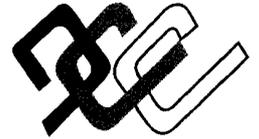


En el área contable-financiera, los activos de la empresa totalizaron US\$490.178.27 creciendo en alrededor del 2% respecto al año anterior, lo cual no es una variación muy significativa y se debió principalmente a un crecimiento de la cartera de clientes y al mismo tiempo una disminución de los valores en la cuenta de crédito tributario a favor de la Compañía por devolución de valores pagados en exceso en años anteriores.

La recuperación de la cartera fue en promedio de 20.82 días existiendo un aumento en comparación al año anterior producto de la crisis económica que se vive. Esto fue notorio especialmente en el segundo semestre del año en que los plazos se extendieron más allá de las estimaciones y los créditos largos se convirtieron en argumentos para captar ventas. A pesar de aquello la Empresa no tuvo mayores problemas de liquidez y se pudo cumplir oportunamente con todos los proveedores. La rotación de inventarios prácticamente se mantuvo en 14 días en promedio (13.88 días) el cual es un índice bastante saludable considerando el número de artículos que maneja la Distribuidora. Aquí cabe anotar lo siguiente: este año se vivió una particular situación de recesión ya que normalmente todos los planes de crecimiento apuntan al segundo semestre del año y principalmente al cuarto trimestre. Sin embargo, esto no se cumplió el proceso fue muy lento y prácticamente luego de la primera semana de diciembre recién se reactivaron las ventas. Obviamente la presión de los proveedores por alcanzar sus planes de crecimiento fue permanente y se realizaron grandes esfuerzos para mantener un sano equilibrio en las dos posiciones.

Los pasivos totalizaron US\$376.451.89 lo cual significa una crecimiento del 6.7% producto de las compras de fin de año para alcanzar planes de crecimiento lo cuales fueron manejados muy cuidadosamente a fin de no causar problemas de iliquidez en el siguiente período. El Patrimonio fue de US\$113.726.38. La variación con respecto al año anterior se debe a la repartición de utilidades de años anteriores.

En cuanto al Estado de Pérdidas y Ganancias, este nos muestra que las Ventas Netas tuvieron un incremento del 4.05% respecto al año anterior totalizando US\$3'267.830.14. Esta cifra representa un incremento conseguido con mucho esfuerzo debido a las difíciles condiciones bajo las cuales debe competir la Empresa.



Este punto fue una de las prioridades en este año, y se pudo empezar a recuperar las unidades reales de venta. En cuanto al margen bruto este mejoró en 2.19% respecto al año anterior (12.69%) constituyendo un gran logro dadas las condiciones de comercialización.

En lo que se refiere a los gastos de Ventas, Administración y Financieros totalizaron US\$384.625.43 los mismos que se incrementaron en un 3.7% respecto al año anterior, menos de la mitad de lo que creció el año anterior como consecuencia de la austeridad que se vivió en todas las áreas de la empresa.

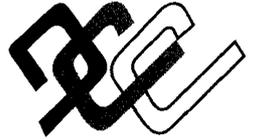
El resultado del ejercicio fue una utilidad de US\$32.666.32 antes del 15% de participación a empleados e impuesto a la renta, esto es el 71.81% de crecimiento con respecto al año anterior. Considerados estos valores la utilidad neta fue de US\$20.523.00, que representa un 97% más que el año anterior, la cual está a disposición de los socios. En el 2009 se observó un gran esfuerzo en mejorar los resultados respecto de los últimos años. A finales del 2007 se diseñó una estrategia a mediano y largo plazo para mejorarlos y se están empezando a dar los resultados a pesar de lo difícil y complicado del entorno. Creemos que estamos en el camino correcto y que estas cifras irán mejorando poco a poco.

En el área laboral, no existieron mayores cambios, solamente disminuyó una plaza en el área de ventas la cual hasta fines de año, aún se encontraba vacante.

Una vez más en el 2009 fuimos víctimas de la delincuencia y nuestra fuerza de ventas sufrió varios asaltos, sin embargo, se continuó la campaña para hacer conciencia y tomar todas las precauciones que permitan disminuir las pérdidas por esta causa.

El 2010 llega con muchas expectativas y planes por ejecutar. Los resultados y su confianza nos dan la fortaleza necesaria para continuar adelante con mucho positivismo. Se continuará con la revisión minuciosa de nuestros clientes, márgenes, y productos y todo lo que sea necesario para encontrar el camino que nos permita crecer.

**DISTRIBUIDORA**  
**Caamaño Cornejo Cía. Ltda.**



Como siempre, mi agradecimiento a ustedes, señores Socios, por su confianza en el ejercicio de mis funciones y segura que el 2010 continuarán muchos éxitos y logros para esta Empresa.

Atentamente,

**Ing. Ingrid Caamaño Cornejo**  
**Gerente General**