

INFORME DE ACTIVIDADES DE ENERO 2009 A DICIEMBRE 2009

El año 2009 fue un año completamente mas difícil que el año 2008 para la empresa, ya que las ventas con relación al 2008 disminuyeron en un 19%; esto es de 7`756.205,97 del 2008 a 6`283.292,42 en el 2009; esto se debió a que CONECEL – PORTA sigue cambiando las políticas comerciales constantemente a pesar que se ha realizado un arduo trabajo tanto en ventas abriendo nuevas rutas de trabajo como en la recuperación de cartera.

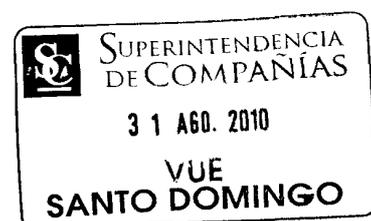
En lo que respecta a la venta de Amigo Kit se ha superado en un 25% lo realizado o ejecutado por la empresa en vista de la competencia desleal, saturación del mercado, y los robos que no hemos estado libres; para lo cual se tomaron varias decisiones para contrarrestar en algo nuestro déficit de circulante:

- Se procedió a cerrar los créditos en forma progresiva,
- No se compro amigos kit por seis meses,

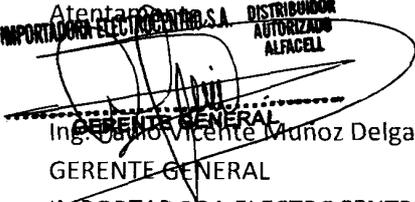
Como ya se dio a conocer existió una cartera por cobrar bien alta debido a las estafas y robos, lo cual nos ocasiono una iliquidez crítica, lo que motivo a realizar gestiones en la Instituciones Financieras para poder acceder a créditos y así poder en algo dar la liquidez necesaria para que la empresa siga operando.

Como podemos observar en los balances adjuntos, notamos claramente que el trabajo ha sido duro y complejo para tratar de seguir manteniendo nuestro prestigio ganado en el mercado; como se menciona anteriormente gracias a los prestamos obtenidos se pudo en algo cumplir los objetivos y metas trazadas en el año anterior por la empresa.

Por eso señores socios debemos buscar los mejores mecanismos para inyectar capital fresco y necesario pero sin que estos generen costos demasiados altos para la empresa, lo cual nos ayude a mantener el flujo de caja y de esta manera las operaciones que realizamos sean eficaces y oportunas.



En estos tiempos las actividades comerciales a las que se dedica la empresa están bien saturados en el mercado, a esto sumándole la competencia desleal, y el cambio constante en las políticas de las empresas proveedoras nos ocasionan muchos inconvenientes, por lo que sugiero y pienso que es necesario que la empresa ya debe buscar otras alternativas de negocios en los que la empresa pueda incursionar.

Atentamente,
IMPORTADORA ELECTROCENTRO S.A. DISTRIBUIDOR
AUTORIZADO
ALFACELL

GERENTE GENERAL
Ing. Camilo Vicente Muñoz Delgado
GERENTE GENERAL
IMPORTADORA ELECTROCENTRO S.A. ELECIMPOR