

Avícola Agrícola Florícola Aviagflor Cía. Ltda.

Av. De los Granados e Isla Marchena (Esq.)

Fono: 227 1801 / 227 1803

Quito, 15 de abril del 2007.

Señores:

ACCIONISTAS

Sra. Zoila Vera Vera, Sra. Elizabeth Angulo Vera

CC: Superintendencia de Compañías.

Presente.-

De mis consideraciones:

Teniendo como antecedente el hecho de ser también accionista de esta compañía y de haber sido nombrada representante legal de la misma, pongo a su conocimiento la gestión realizada en el año 2006 dentro de esta compañía; para lo cuál, adjunto a la presente, encontraremos el balance general y el estado de resultados del año 2006.

La actividad de la empresa durante el año 2006 mantiene el ritmo de los dos últimos años; las ventas no han incrementado significativamente en vista que continuamos con la política de ventas al contado y ventas a crédito ya no se realizan, salvo en casos específicos que se documenten por los clientes ya conocidos.

El esfuerzo de ventas a decaído, siendo esto la causa principal de no existir un incremento en las ventas, además que la falta de compras a nuestros proveedores ha causado que ellos tomen otras políticas con la empresa, perdiendo beneficios adquiridos en negociaciones anteriores como la disminución de plazos.

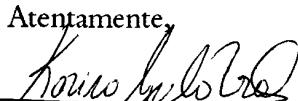
Con estos antecedentes y con el análisis de los estados financieros pongo a su conocimiento lo más relevante de la gestión:

- Se realizó inversión en la adquisición de mercadería lo cual se ve reflejado en el aumento del inventario, mercadería que no se pudo vender porque no se concreto el negocio con un cliente, afectando a la empresa en un aumento de sus cuentas por pagar a proveedores.
- De las cuentas por cobrar de años anteriores el monto recuperado es mínimo, ya que los clientes morosos en muchos de los casos ya han cerrado sus operaciones y en otros simplemente no tienen intención de pagar, y la empresa no consta con los recursos necesarios para emprender acciones legales para recuperar la cartera.
- La cuenta de Préstamo Bancario para el mes de Agosto del año 2006 llegó a ser cero, pero en vista de la falta de capital, la empresa volvió a realizar un préstamo fresco, por lo que, está cuenta cierra el año 2006 con un valor similar al del año pasado.
- Con el ingreso de capital, la empresa logró aliviar la deuda con accionistas y empresas relacionadas, notándose en los balances la disminución en estas cuentas.
- La empresa no cuenta con los suficientes recursos líquidos para cubrir sus obligaciones en el corto plazo. El índice de solvencia es de 0.395, es menor al del año 2005 que fue de 0.41 no es ni la mitad de lo que debería tener una empresa

- para poder cumplir sus obligaciones a corto plazo quedando tablas, ratificando que nuestra empresa no tiene liquidez. Se tiene que impulsar las ventas obligatoriamente para el siguiente año, caso contrario, las obligaciones de la empresa seguirán incrementándose y seguirá ahondándose el problema de la solvencia.
- Analizando el total de los activos y pasivos de la empresa llegamos a la conclusión de que la empresa es financiada en su totalidad por dinero de terceros. Esto es que la empresa ha financiado sus activos con deuda. La empresa debería incrementar su patrimonio mediante capitalizaciones con aportes de sus socios.
 - Analizando los estados de resultados del año 2005 respecto al año 2006, tenemos un aumento en las ventas netas en un 19.65%, pero recordemos que siguen siendo bajas las ventas, en el año 2004 no fueron suficientes para generar utilidades y recordemos que hubo una disminución en ventas del año 2004 al 2005 de un 68%, por lo que el aumento deberá ser sustancial, inclusive superar el 100% para generar utilidades en el año venidero.
 - Así como aumentaron las ventas también existe un aumento del gasto, siendo del año 2005 al 2006 del 27.85%, superando éste aumento al de las ventas, dejando ver que no se está siendo eficiente en la operación de la empresa, obligando para el siguiente año a realizar un análisis minucioso de los gastos operativos. Esto también se evidencia en el análisis vertical de los gastos respecto de las ventas donde aumento del año 2005 del 47% al año 2006 al 51%.
 - Al analizar los costos de ventas, pese a que los proveedores han cambiado sus políticas para con la empresa, existió un incremento positivo en la relación de los costos respecto de las ventas, lo cual generó una utilidad bruta mas amplia respecto a los años anteriores. Para el año 2006 los costos de ventas representan el 76% de las ventas, mientras que en el 2005 fue del 88%.
 - Con unas ventas y gastos elevados me mantengo en que la decisión de tomar una política de limitar al máximo las ventas a crédito a generado pérdidas ya que los costos según el análisis no se han incrementado y que pese a que en las ventas de contado se aumento el precio de venta, el volumen de ventas en general no es suficiente para cubrir los gastos operativos que año tras año van en aumento.
 - Insisto en la necesidad de incrementar la gestión de ventas y elevar los precios de venta, retomar ventas a crédito asegurándose de la capacidad de pago de los clientes, mediante investigación de sus datos a ser recopilados con solicitudes de crédito. Solo de esta manera se podrá obtener las ventas necesarias para poder sostener los gastos de operación, que también tienen que ser analizados para disminuirlos.
 - Por lo demás la empresa al igual que los años pasados todavía no cuenta con recursos necesarios propios, todavía depende de prestamos de los accionistas en relación a personal, vehículos, equipos de oficina entre otros que permiten menores egresos en gastos operativos y que no se ven reflejados en un gasto real que afectaría aun mas a los resultados.

Es necesario que dentro de la empresa se tome en cuenta lo analizado y expuesto en este informe para que en la gestión del año 2007 los accionistas podamos tener certeza de utilidades y una empresa mas estable financieramente.

Atentamente,


Karina J. Angulo Vera.
Gerente General