

Ambato, 30 de Abril del 2008

**INFORME GENERAL DE RESULTADOS, PERIODO DE 2007 A LA JUNTA GENERAL  
DE ACCIONISTAS DE IMPORTADORA SURCOOS LTDA.**

Dando cumplimiento al reglamento y resolución que exige la Superintendencia de Compañías, presentamos el informe anual de administradores a la Junta General.

El período 2007, fue muy regular en el plano climático y ciclo de cultivos, pero muy irregular en lo político y en la variación de los precios de los productos agropecuarios. Pese a esto, las ventas y cobranzas de este año en relación al 2006, fueron similares con muy pocas variaciones. Se ratificó y se puso énfasis en la otorgación de créditos a clientes muy seleccionados.

En relación a los créditos otorgados en años anteriores, no los hemos podido solucionar completamente, pero de todas maneras, seguimos intentando llegar a convenios de pago con algunos de ellos. Durante este período, a nivel nacional, no hemos tenido problemas de cobranzas, a excepción de la zona Norte, en la cual se presentaron algunos inconvenientes; parte de ellos solucionables, ya que con éstos estamos en conversaciones permanentes y con una gestión personalizada; el retraso en los pagos, radica en que ellos sufrieron una descapitalización grave debido a que estaban acostumbrados al crédito masivo y abierto por parte de las casas comerciales, pero en el momento que éstas ajustaron sus políticas de comercialización, ya no pudieron continuar al mismo ritmo de años anteriores. Por lo cual estamos esperando que algunos de ellos se capitalicen en base a ventas de sus bienes y así solucionar sus acreencias con nosotros.

En los problemas menores de cobranzas, nuestros vendedores siguen con su gestión personalizada.

Como ustedes observarán, el Balance y la utilidad se mantuvo similar al año pasado, por lo que, ésta irá para reserva facultativa y reparto a empleados.

En relación a nuestro vendedor Edwin Jácome sigue igual como vendedor comisionista, en vista que todavía no llegamos a un acuerdo para su liquidación, por lo pronto estoy en conversaciones con este señor para en caso de definir su situación poderle liquidar.

Como comenté en el informe anterior, estamos cubriendo la zona oriental, esta zona si bien es cierto que no responde como en épocas anteriores, pero en todo caso las ventas que hacemos nos han ayudado a subir el monto de facturación, por lo general en esta zona no tenemos ningún inconveniente de cobranza.

En este año, nuestra liquidez no se pudo nivelar, ya que, todavía seguimos manteniendo acreencias con nuestros proveedores, bancos y financieras. En todo caso como ustedes podrán observar en el balance, hemos venido cancelando ya sea en base refinanciamientos y reprogramaciones, pero en ningún momento hemos caído en mora. Otros factores que afectan a nuestra liquidez siguen siendo los mismos que informé el periodo pasado y estos son:

1. Cartera incobrable de años anteriores
2. Nuestros créditos están a muy corto plazo
3. La adquisición de mercaderías seguimos haciendo a nivel local y a plazos muy pequeños
4. La restricción por parte de la banca de cartas de crédito para importar mercaderías a plazo mas largo (180 días)

Estamos en conversaciones con la financiera Unifinsa, para otorgarnos un crédito a largo plazo, pero ésta nos recomienda un aumento de capital inmediato, ya que ella aduce, que sin este movimiento la empresa seguiría con sus problemas de liquidez durante mucho tiempo. Lastimosamente, toda la gestión que hacemos de ventas y cobranzas y la rentabilidad que produce la empresa, se destina a pago de financiamiento e intereses bancarios.

Como mencioné anteriormente, en el análisis que hicimos con la financiera Unifinsa, ellos manifiestan que la empresa tiene un margen muy amplio de rentabilidad pero, por el problema de no contar con capital propio, esta rentabilidad disminuye notablemente, por concepto del alto pago de intereses bancarios.

En todo caso, las empresas proveedoras permanentes, han continuado otorgándonos crédito y los despachos de mercadería son normales.

Como ustedes comprenderán el sector agrícola es de muy alta sensibilidad, por lo que, siempre tendremos que estar atentos y no descuidarnos en ningún momento.

Espero, que el año 2008, se reactive el sector agrícola, que no haya condiciones climáticas adversas, que suban los productos agrícolas, que nuestros clientes se estabilicen, solo así con estos elementos la empresa podrá salir adelante.

Debo informar, que lastimosamente, tenemos muchas cuentas incobrables, por lo que, en la última reunión de Socios y Accionistas se resolvió dar de baja una parte de éstas con la provisión de cuentas incobrables; éste valor está reflejado en el Balance adjunto. El saldo de las cuentas incobrables será descontado en los ejercicios posteriores.

**4 Situación financiera de la compañía al cierre de los resultados anuales comparados con los del ejercicio precedente.**

	VARIACION		
	2007	%	2006
EN DOLARES			
<b>Caja - Bancos</b>	5,670.10	11.52 %	5,084.21
<b>Cuentas por Cobrar</b>	231,000.10	-12.37 %	263,619.36
<b>Inventarios</b>	318,306.72	34.45 %	236,740.74
<b>Activo Fijo</b>	176,285.49	123.57 %	78,849.57
<b>Pasivo a Corto Plazo</b>	468,064.64	15.43 %	405,487.05
<b>Pasivo a Largo Plazo</b>	76,727.21	36.84 %	56,069.08
<b>Patrimonio</b>	198,282.23	-0.39 %	199,064.76
<b>Utilidad del Ejercicio</b>	1,520.31	-75.45 %	6,152.72
<b>Ventas</b>	613,587.62	18.89 %	516,090.68
<b>Costo de Ventas</b>	294,730.26	17.41 %	251,023.67
<b>Gastos Administrativos</b>	71,165.28	0.73 %	70,651.65
<b>Gastos de Ventas</b>	158,089.07	27.21 %	124,277.36
<b>Gastos Financieros</b>	70,658.52	26.61 %	55,806.07
<b>Utilidad del Ejercicio</b>	43.51	-98.22 %	2,246.43
		<b>2007</b>	<b>2006</b>
<b>Indice de Solvencia</b>		1.21 veces	1.25 veces
<b>Prueba ácida</b>		0.53	0.67
<b>Días de inventario</b>		389 días	339 días
<b>Plazo promedio de cobro</b>		136 días	186 días
<b>Indice de endeudamiento</b>		2.75 veces	2.32 veces
<b>Rentabilidad sobre ventas generales</b>		0.0071%	0.0047%
<b>Rentabilidad frente al patrimonio</b>		0.0220%	0.0123%

A continuación detallamos un análisis realizado por el Presidente de la empresa en el que compara los principales rubros del estado de situación y de pérdidas, así como siete índices financieros que presentan un estudio de la situación de la misma.

El Índice de solvencia obtenido en el año 2007 es de 1.21 veces, que comparado con el del año 2006 que fue de 1.25 veces, revela un decrecimiento debido al incremento de cuentas por pagar a proveedores.

El Índice de prueba ácida para este período es de 0.53 que comparado con el del 2006 fue de 0.67%, revela una disminución en la liquidez inmediata debido a la disminución en cuentas por cobrar y el incremento en cuenta por pagar a proveedores.

Los días de rotación de inventarios para el 2007 es de 387 días que comparado con el año anterior fue de 339 días, refleja un alto nivel de inventarios y esto significa tener un costo alto o dificultad de venta de la mercadería.

El plazo promedio de cobro para el año 2007 fue de 135 días que comparado con el año anterior que fue de 186 días, indica una mejora en la recuperación de cartera.

El Índice de endeudamiento para el 2007 es de 2.74 veces que comparado con el del 2006 que fue de 2.32 veces, existe un crecimiento, deberá realizarse un esfuerzo para disminuir este índice.

La rentabilidad comparada con las ventas generadas en el año 2007 fue de 0.0071% frente al 0.0047% del 2006, a un se mantiene en niveles muy bajos lo cual refleja que es necesario incrementar el volumen de ventas para poder compensar los gastos fijos que tiene la compañía, de los cuales hay que seguir manteniendo el control, y disminuir el costo financiero.

La rentabilidad frente al patrimonio para el año 2007 es de 0.0022% que comparado con el año 2006 que fue de 0.00127% corresponde igual análisis que el acápite anterior, lo que deberá implicar a futuro una mejora en la eficiencia general de la empresa, ya que con estos resultados el patrimonio de los accionistas continúa disminuido, aunque en este período vemos una mejoría en los resultados.

Comparando las cuentas del balance del año 2007 con las del 2006 podemos notar un decrecimiento del 0.37% en el patrimonio, en ventas un crecimiento del 18.89%, y la utilidad un decrecimiento del 98.22% generada en el período.

De igual manera es importante, cuidar la calidad de la cartera, esto es que las ventas a crédito deben ser dadas previo a un análisis detallado, así como insistir en la recuperación de la cartera vencida, y continuar realizando provisiones para cuentas incobrables. Para mejorar la calidad del balance.

Se recomienda a la gerencia general el cumplimiento de las resoluciones tomadas por el directorio de la compañía y así como un informe periódico del avance de las mismas y la necesidad de tener reuniones de los accionistas por lo menos tres veces al año.

**- Propuesta sobre el destino de las utilidades obtenidas en el ejercicio económico.**

Como ustedes observaran este año tuvimos utilidades, por lo tanto, hay deducción del 15% a los trabajadores, y el 25% a Rentas, y el saldo irá, el 10% a Reserva Legal y la diferencia a Reserva Facultativa.

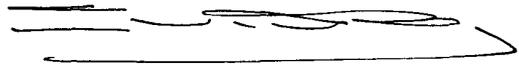
**- Recomendaciones a la Junta General respecto de políticas y estrategias para el siguiente ejercicio económico.**

- a) Seguir con el 1% para provisión de cuentas incobrables para el 2008, tomando en cuenta los saldos de clientes.
- b) Tratar que el endeudamiento baje.
- c) Para el año 2008, nuestra empresa tratará de sobremanera de mantener el crédito directo de los proveedores, se continuará con la política de vender a clientes calificados, incorporar nuevas políticas de ventas y cobros y tratar en lo posible de reducir el costo de ventas, como también continuar con la tabla de comisiones para nuestros vendedores según los días de cobro.
- d) Con el sistema de dolarización tenemos que registrar todos los movimientos contables y giros del negocio en dólares por lo cual es importante tratar en este año de vender más para tener buenas utilidades, ya que en dolarización, nuestros márgenes de utilidad son bajos, cuidando nuestros costos y precios de venta a clientes.
- e) Recomiendo realizar la capitalización sugerida por la financiera Unifinsa ya que, como lo mencioné anteriormente sin esta capitalización, la empresa seguirá pagando altos intereses y por consiguiente continuará la iliquidez.

Esta capitalización puede ser por intermedio de los socios y accionistas actuales o si nó, buscando inversionistas externos ya que, a éstos les podría interesar observando en el balance el buen margen de rentabilidad que mantiene la empresa.



ING. SANTIAGO VIVERO D.  
GERENTE GENERAL



LCDO. FRANCISCO VIVERO D.  
PRESIDENTE

15 MAYO 2008  
*Cuisa Torres Rodríguez*  
Superintendencia de Compañías