

INFORME DE GERENTE

JUNTA ORDINARIA DE SOCIOS DE ZURILAR CIA. LTDA.

CELEBRADA EL 16 DE MARZO DE 2004

SEÑORES SOCIOS.

Finalizado el Ejercicio Económico 2003, presento a Ustedes el presente informe de labores, en el cual haré un breve análisis de las actividades más importantes del año 2003, para lo cual he tomado como fuente de información los correspondientes Estados Financieros del ejercicio económico.

Durante este año seguimos siendo Contribuyentes especiales según resolución 196 del Servicio Interno de Rentas, Notificación # 48 del 17.12.1999, por ello hemos venido cumpliendo con las normas y reglamentos establecidos por el SRI para contribuyentes especiales, sin que hasta el momento se hayan presentado inconvenientes de ninguna naturaleza.

Durante éste año hemos realizado las gestiones para la Ampliación de Capital y Conversión de Sucres a Dólares, Reforma a los Estatutos de Compañía y Admisión de nuevo Socio: Germán Martín Zurita Herdoiza.

Me referiré en primer término al Estado de Situación cortado al 31 de Diciembre del 2003.

ESTADO DE SITUACION FINANCIERA.

Este año, para el sector Curtidor ha sido un año sumamente difícil, la competencia del exterior y la situación actual del país son factores preponderantes en la obtención de los resultados. Del análisis del Estado de Situación así como del Balance de Comprobación, se aprecia que las políticas implantadas de ventas, han sido adecuadas en la medida que lo ha permitido la situación actual. En cuanto a compras se realizaron 4 importaciones en el año, así como también se cubrió con compras locales las diferencias de stock. La política de cobros a clientes ha sido positiva, sin embargo de que se obtuvo Pérdida en el Ejercicio Económico de US\$ 1.607,42 . La situación actual del país únicamente nos ha permitido es mantenernos en el mercado.

En cuanto al índice de liquidez este se ubica en 1.34, lo cual indica que por cada dólar que se debe pagar en el corto plazo disponemos de US\$ 1.34 dólares para cubrirlo con activo corriente, este índice disminuyó en relación al año anterior, sin embargo de los resultados obtenidos es una empresa realmente sólida.

**IMPORTACION DIRECTA Y REPRESENTACIONES
AMBATO - ECUADOR**

En relación al Activo Corriente (Caja Bancos, Cuentas por Cobrar - Clientes e Inventarios, este grupo representa el 99.44% del total de activos.

El disponible en Caja y Bancos representa el 3,41% del total de Activos, las deudas de Clientes 35,90% y el Inventario de Mercaderías representa el 56,37%, lo cual nos indica que realmente podríamos cubrir nuestras deudas a corto plazo solo con la realización de estos tres grupos de activos.

En cuanto al rubro del Exigible, representa el 35,90% del total de Activos y son deudas de Clientes e impuestos anticipados, las cuales respaldan parte de lo adeudado en el pasivo, cobros que se realizarán en los primeros meses del año 2004 de allí que trataremos de mantener una adecuada política de cobros y plazos de ventas.

Del Activo Fijo, Mobiliario y Equipo de Oficina y su correspondiente depreciación acumulada normal terminaron su vida útil en años anteriores de allí que el saldo en activo fijo se mantiene en cero.

Los Activos Prepagados corresponden a Seguros de mercaderías y del personal de la empresa, mismos que se harán efectivos en el 2004.

El Pasivo a Corto Plazo, está formado por las Cuentas por Pagar a Proveedores tanto nacionales como en el exterior, Aportes al IESS por Pagar e Impuestos por pagar, y Cuentas por pagar a Socios de la Compañía, todo esto representa el 90.37% del total del pasivo que perfectamente puede cubrirse con la realización del Inventario de Mercaderías y los cobros a Clientes.

El Pasivo a Largo Plazo está compuesto por el préstamo de Germán Zurita Lara, que representa el 0.57% del total del Pasivo, Provisiones Sociales el 1.25% y los aportes de Socios para futura capitalización que representan el 7.80% del total del pasivo.

El Patrimonio de la Compañía esta conformado por el Capital Social el cual se mantiene en el valor presentado en el año anterior esto significa el 1,14% del patrimonio, mismo que se aumentará de US\$ 104,00 a US\$ 1.000,00 como consecuencia de los trámites de Ampliación de Capital y Conversión de Sucres a Dólares, Reforma a los estatutos de Compañía. Admisión de nuevo Socio: Germán Martín Zurita Herdoiza la cual se halla en su fase final, pues la Intendencia de Compañías ha autorizado la Notarización e Inscripción en el Registro mercantil de la Escritura Pública, que estará lista hasta el 15/01/2004. De la cuenta Reservas de Capital, Reserva Legal y la Reserva Facultativa representan el 28,02% del total del Patrimonio y se han incrementado únicamente en lo establecido por la Junta General de Socios reunida para discutir los resultados del ejercicio económico 2002.

Finalmente, se obtuvo un pérdida que consideramos es razonable tomando en cuenta las condiciones actuales del país, la economía y la competencia.

**zurilar
c. ltda.**

ZURILAR CIA. LTDA.

Montalvo 08-48 y Olmedo - Casilla 18-01-0247
Fax 00593-3 - 420501

Teléfono: 827506

**IMPORTACION DIRECTA Y REPRESENTACIONES
AMBATO - ECUADOR**

ESTADO DE RESULTADOS.

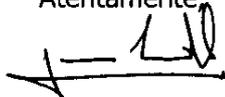
La Utilidad Bruta en Ventas fue de US\$ 16.549,84 que representa una rentabilidad en ventas del 24.99%, que luego de deducir los gastos administrativos que es el 56.32%, los gastos de venta el 52.06% y los gastos financieros el 1.38% y sumados los otros ingresos no operacionales, finalmente nos da una Pérdida Neta de US\$ 1.607.42

El año 2004, sigue siendo un año mucho más difícil que los anteriores, con una crisis del Sector Curtidor cada vez más alarmante, de allí que mejorar nuestro nivel de ventas se vuelve una tarea sumamente difícil y un reto que esperamos podamos superarlo.

Nuestros productos de comercialización son los llamados Genéricos (Acido Fórmico, Sulfuro de Sodio, Cromo). La competencia especialmente de grandes importadores en Guayaquil, nos limita nuestra rotación, pues competimos con iguales productos pero a precios de venta sumamente bajos. Si los importadores de Guayaquil y nosotros adquirimos los mismos producto, de los mismos proveedores del exterior, no puedo entender porqué ellos tienen precios de venta más bajos que nosotros, ¿Dónde está esa diferencia?, la verdad no lo sé, pero en condiciones normales y cumpliendo con todos los requisitos de ley, ellos no podrían ofertar éstos productos con diferencias tan grandes. En todo caso, vemos que el segundo semestre del 2004 será mejor para nosotros pues hemos contactado con un nuevo proveedor de Cromo con precios sumamente competitivos y esperamos que éste producto tenga una mayor y mejor rotación y poder superar nuestras dificultades. Además a éstas alturas hemos logrado un significativo descuento en nuestra última importación de Cromo de Uruguay lo cual neutralizará las pérdidas del 2003.

Por último agradezco a los señores Socios la confianza depositada en mi persona, y mi compromiso de seguir trabajando para la consecución de mejores resultados.

Atentamente,



Ing. GERMAN ZURITA LARA.
GERENTE

Ambato, 16 de Marzo de 2004

27 ABR 2004

Luisa Torres Rodríguez
Superintendencia de Compañías