

Latacunga Marzo 21 del 2007

Señor:
Arq. Edgar Corrales
Presidente de la Compañía.

En conformidad a lo que imparte la Ley de Compañías y los Estatutos de Secohi Cia. Ltda., en calidad de Gerente, pongo a consideración y por su intermedio a los señores socios; el informe sobre las principales actividades y resultados obtenidos durante el año 2006.

1. - ASPECTOS GENERALES:

El año terminado el 31 de diciembre del 2006, el comercio ecuatoriano tuvo un crecimiento moderado en los precios en los bienes de consumo, el proceso eleccionario ocasionó incertidumbre y desacelero la actividad productiva. Mientras que el cambio del euro ha inicios de año estuvo en 1.18273 llegando a mediados de año a 1.27901, y a finales se cotizó a 1.30455, ocasionado una disminución en el margen de rentabilidad en los productos importados de Europa ya que Secohi Cia Ltda. ha tenido la política de no subir precios para hacer frente a la competencia. En cuanto a repuestos importados desde Brasil sufrieron un crecimiento en los precios debido a la devaluación que sufrió el dólar con relación al Real.

Como bien lo conocen ustedes en el mercado mundial subieron los precios del acero, petróleo, caucho, etc, que es materia prima para elaboración de los productos que comercializamos esto ocasionó que no alcanzáramos mejores resultados.

A mediados de año para concretar la emisión de obligaciones, era imprescindible se contratara una calificadoradora que efectuó un estudio de riesgos de nuestra empresa, la compañía contratada para esto fue Ecuability S.A. la misma que luego de realizar un sinnúmero de análisis de la información interna y externa, otorgó una calificación de "AA" lo que facilitó concretar la emisión de obligaciones.

A pesar de la incertidumbre que se tiene respecto a las políticas económicas que serán implementadas en el transcurso del año 2007, esperando la dedicación positiva de todo el personal directivo, administrativo y operativo saldremos adelante en este nuevo año de retos.

2. - SITUACIÓN DE LA COMPAÑÍA:

El año terminado la empresa alcanza un volumen de ventas netas de \$11'180 mil dólares, que en términos porcentuales significa un crecimiento del 33.64% si relacionamos con las obtenidas en el año 2006, el afianzamiento de la línea de llantas contribuyó tener este aumento al igual que las ventas de la línea de vehículos.

Los estados financieros de SECOHI CIA. LTDA. Se presentan cumpliendo las NEC previstas por la ley y el SRI las mismas que han sido revisadas por los auditores externos BDO Stern Cia. Ltda.

El total de los activos de la Compañía alcanzo los \$9'888 mil dólares, representando un crecimiento del 13,81% siendo el rubro de clientes y documentos por cobrar que crecieron en 106.59% y el 75.20% respectivamente, este fenómeno se debe fundamentalmente al crédito otorgado en la venta de vehículos, y a la necesidad de ampliar el crédito debido a la presión realizada por la competencia la cual flexibilizó su crédito

Los Pasivos crecieron en 11.49%, principalmente por el aumento de los activos en las cuentas y documentos por cobrar clientes, que hicieron se requiera mayor capital de trabajo .

A mediados del mes de Julio se concreto la emisión de obligaciones, la cual se la colocó en el transcurso del trimestre, facilitando el flujo de caja a la compañía que sirvió para la cancelación de obligaciones financiera de corto plazo y proveedores.

Quiero felicitar a los señores gerentes regionales, y a todo el personal que labora junto a nosotros, por haber arrimado el hombro durante un año muy complicado en el orden político y económico y haber obtenido resultados razonables los cuales hoy los estamos conociendo. ✓

El monto por concepto de resultados del período alcanza a \$254 mil dólares

3. - ANÁLISIS FINANCIERO DE LA COMPAÑÍA.

Nos permite darnos una idea global del comportamiento de la empresa durante el período fiscal 2006,

LIQUIDEZ DE TESORERIA:

Establece la capacidad de pago de la compañía, este indicador debe ser cercano a uno o mayor que uno, si resultase inferior la empresa se puede ver obligada a suspender pagos por no contar con activos suficientemente líquidos para atender los pagos, de ser muy superior a uno existiría un exceso de activos líquidos por lo que se podría estar perdiendo rentabilidad.

$$\frac{\text{Realizable + Disponible}}{\text{Exigible a corto plazo}} = \frac{7'265,761 + 561,557}{9'248,236} = 0.8463$$

DEPENDENCIA DE LOS BANCOS Y TERCEROS:

La dependencia bancaria y terceros de la empresa asciende a 127.63% del capital de los socios, lo óptimo de este indicador debe ser lo menor posible

$$\frac{\text{Crédito Bancario y terceros}}{\text{Capital Contable}} = \frac{3'813,852}{2'988,194} = 1,27$$

GRADO DE INDEPENDENCIA FINANCIERA:

La independencia financiera de la empresa alcanza el 30.21% o lo que es lo mismo el 30.21% de la inversión es hecha con el capital contable de los socios, lo óptimo del índice es que tienda hacer creciente, lo que permitirá determinar cuan eficiente ha sido manejada la inversión

$$\frac{\text{Capital Contable}}{\text{Activo Total}} = \frac{2'988,194}{9'888,859} = 30,21\%$$

4. - RECOMENDACIONES:

En el año 2007 se deberán poner énfasis en promocionar las líneas de repuestos, llantas y servicios

Buscar nuevas alternativas de importación de productos , proveedores y clientes nuevos y afianzar las negociaciones con los ya existentes

Mejorar el manejo de inventario, con la finalidad de optimizar los recursos financieros, sustituir las compras locales por importaciones en lo que amerite para que ayuden a alivianar el flujo de caja y permita aumentar la rotación de nuestro inventario

La cartera vencida al finalizar el año alcanzo los \$611 mil dólares que representan el 6.09% de las ventas realizadas en el año 2006 descontado la línea de vehículos, por lo se debe seguir poniendo énfasis en mecanismo de recuperación de cartera que nos permita disminuir y mantener la cartera vencida en volúmenes razonables y que no crezcan en forma descontrolada, como objetivo para el año 2007 es llegar a tener una cartera vencida no mayor al 3% de las ventas netas.

Los Resultados del ejercicio económico obtenidos por la empresa deben ser destinados para aumento de capital, considerando que es uno de los requisitos para mejorar la calificación de riesgo de Secohi, en el Sistema Financiero de Inversiones, y Bolsa de Valores, además poder cumplir con el compromiso que fue firmado al momento de concretar la emisión.

Es indispensable pedir a todos los gerentes regionales y personal encargado, arrimar el hombro para poder cumplir los presupuestos y flujos de caja programados con la finalidad de honrar oportunamente con todas las obligaciones .

Agradezco el apoyo brindado por los gerentes regionales y colaboradores de la empresa, espero que sigamos en la misma línea de mejoramiento.

Gracias,

Atentamente

Cristóbal Corrales

Lic. Cristóbal Corrales
GERENTE GENERAL