

# **INFORME DE GERENCIA A LA JUNTA GENERAL UNIVERSAL DE SOCIOS DE COMERCIALIZADORA ROJAS & BERRÚ FULLPACKING S.A.**

**DICIEMBRE 2009**

Señores Accionistas:

De acuerdo a las disposiciones legales y estatutarias vigentes, me es grato poner a vuestra consideración, un informe resumido que contiene los aspectos de trascendencia de Comercializadora Rojas & Berrú Fullpacking S.A., correspondiente al Ejercicio Fiscal comprendido entre enero a diciembre del 2009

Es importante mencionar que se detectaron algunas deficiencias en el manejo de información contable por parte de los Contadores Externos (registro errado de cuentas, falta de anexos y falta de validación de información), sin embargo, se han logrado corregir estos errores al cierre del presente período fiscal, conjuntamente con el área financiera del grupo R&B, quien retomará la elaboración de los Estados Financieros desde enero del 2010.

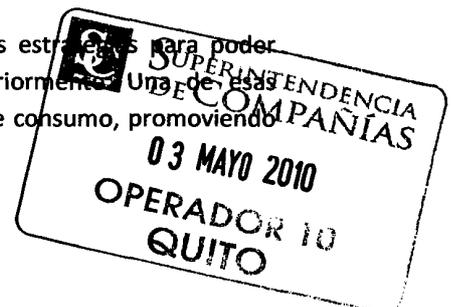
## **Operaciones**

Comercializador Rojas & Berrú Fullpacking S.A. se creó en el año 2004 con el objeto de importar y comercializar todo tipo de envases plásticos y papeles para lo cual mantiene alianzas estratégicas con proveedores en Colombia (Ajoever y Multidimensionales).

## **Situación Externa**

Durante el segundo semestre del año 2008, en el Ecuador imperaron ciertas condiciones adversas en la economía nacional tales como: reducción drástica de los precios de exportación del petróleo ecuatoriano, disminución de las remesas que los emigrantes envían al país, moratoria en el pago de ciertos tramos de la deuda externa pública, déficit en la balanza comercial no petrolera e incremento en la tasa de inflación; condiciones influenciadas en parte por la crisis financiera mundial. Estos eventos generaron un deterioro de la imagen del país hacia el exterior, lo cual se vio reflejado en la alta calificación del riesgo país, altas tasas de interés, incremento en la tasa de inflación y restricciones en el acceso a líneas internacionales de crédito, que a su vez generaron disminución en la actividades económicas de las empresas del país para el 2009.

Ante estos acontecimientos el Gobierno Ecuatoriano diseñó ciertas estrategias para poder cubrir los efectos generados por los asuntos mencionados anteriormente. Una de esas estrategias apuntó a la restricción de importaciones de productos de consumo, promoviendo



en su lugar el consumo nacional y las exportaciones a fin de garantizar la estabilidad monetaria del país y el equilibrio de la balanza de pagos a partir de enero del 2009.

En el caso específico del sector de plásticos, desde enero del 2009 la restricción de importaciones implicó la aplicación de un cupo (promedio de los últimos tres años) más un porcentaje de salvaguardia (20% para 3 partidas arancelarias de Fullpacking y 15% para 1 partida de FullPacking).

Para junio del 2009, a pedido de 75 empresas entre las que se incluyó Fullpacking, el Comexi decidió eliminar los cupos pero añadió un recargo arancelario del 12% adicional a la salvaguardia.

Finalmente, a partir de noviembre del 2009, el Comexi aprobó la eliminación de la salvaguardia pero mantuvo el recargo arancelario del 12%.

### Situación interna- Aspectos financieros

#### a) Balance General

##### *Activos*

Para el período de análisis comprendido entre el 2007 y 2009 se puede señalar que los activos corrientes fueron las cuentas más representativas dentro del total del activo, composición acorde para una empresa de tipo comercial. A su vez, dentro de los activos corrientes, las cuentas por cobrar y los inventarios presentaron las participaciones más significativas

ACTIVOS	31-dic-07	Comp.	31-dic-08	Comp.	31-dic-09	Comp.
Caja-Bancos	100	0.03%	200	0.05%	6,978	1.41%
Cuentas x Cobrar-Cartera	151,060	52.52%	294,570	71.85%	354,550	71.81%
Inventarios	94,884	32.88%	87,030	21.28%	116,917	23.88%
Gastos Pagados x Anticipado	22,000	7.85%	250	0.08%	0	0.00%
Impuestos anticipados	19,598	6.81%	27,371	6.88%	15,271	3.09%
<b>Activos Corrientes</b>	<b>287,641</b>	<b>98.43%</b>	<b>409,421</b>	<b>99.24%</b>	<b>483,717</b>	<b>98.60%</b>
Maquinaria, equipo, vehiculos	1,918	267.35%	1,918	302.00%	2,265	284.82%
Otros activos fijos	790	108.03%	790	124.42%	190	23.90%
Depreciación acumulada	1,962	-263.38%	2,073	-278.17%	1,660	-208.82%
<b>Activo Fijo Neto</b>	<b>745</b>	<b>18.19%</b>	<b>635</b>	<b>20.15%</b>	<b>795</b>	<b>39.85%</b>
Diferidos e Intangibles	2,657	57.74%	1,316	41.76%	0	0.00%
Depósitos en garantía	1,200	28.07%	1,200	38.08%	1,200	60.15%
<b>Activos No Corrientes</b>	<b>4,602</b>	<b>1.57%</b>	<b>3,181</b>	<b>0.78%</b>	<b>1,995</b>	<b>0.40%</b>
<b>TOTAL ACTIVOS</b>	<b>292,243</b>	<b>100.00%</b>	<b>412,671</b>	<b>100.00%</b>	<b>495,712</b>	<b>100.00%</b>

Al realizar un comparativo del 2009 frente a los años anteriores se puede apreciar un incremento significativo de las cuentas por cobrar a clientes que pasaron de USD 151 M en el 2007 a USD 295 M en el 2008 y a USD 355 M en el 2009, básicamente por una demora importante en los días promedio de recuperación de cartera que pasaron de 96 días en el 2007 a 111 días en el 2008 y finalmente a 113 días en el 2009 a pesar de que la política de cobro a clientes está establecida en 45 y 60 días. Dentro de la cartera vencida del 2009 los valores más importantes fueron Comisariato del Ejército (USD 26 M) y Sweet & Coffe (USD 49 M), valores recaudados en enero del 2010.

Por otro lado, los inventarios del 2009 se incrementaron con relación al 2008 al pasar de USD 87 M a USD 117 M debido a que para el segundo semestre se decidió importar un mayor nivel de productos aprovechando la eliminación de cupos y salvaguardias. Esto se puede ver reflejado en los días promedio de inventario que pasaron de 44 días en el 2008 a 53 días en el 2009, plazo adecuado para mantener un stock de seguridad para afrontar los niveles de ventas esperados.

### **Pasivos y Patrimonio**

Durante los tres años de análisis, los pasivos corrientes han financiado la mayor parte de los activos de la compañía tal como se puede apreciar a continuación:

<b>PASIVO-PATRIMONIO</b>	<b>31-dic-07</b>	<b>Comp.</b>	<b>31-dic-08</b>	<b>Comp.</b>	<b>31-dic-09</b>	<b>Comp.</b>
Deuda Bancaria C.P.	38,725	14.65%	41,727	11.38%	29,078	6.30%
Proveedores	48,526	18.36%	203,803	55.58%	233,702	50.61%
Gastos e Impuestos por pagar	7,061	2.67%	18,572	5.07%	84,253	18.25%
Prestamos Accionistas	170,011	64.32%	102,577	27.97%	114,731	24.85%
<b>Pasivos Corrientes</b>	<b>264,323</b>	<b>96.48%</b>	<b>366,679</b>	<b>88.88%</b>	<b>461,764</b>	<b>93.18%</b>
Capital Social	2,000	7.18%	2,000	4.36%	2,000	5.69%
Resultados Acumulados	-1,090	-3.90%	17,753	38.88%	0	0.00%
Resultados Ejercicio	27,010	96.74%	26,139	56.96%	31,948	64.11%
<b>Total Patrimonio</b>	<b>27,920</b>	<b>9.58%</b>	<b>45,892</b>	<b>11.12%</b>	<b>33,948</b>	<b>6.88%</b>
<b>Inversión Permanente</b>	<b>27,920</b>	<b>9.58%</b>	<b>45,892</b>	<b>11.12%</b>	<b>33,948</b>	<b>6.88%</b>
<b>TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO</b>	<b>292,243</b>	<b>100.00%</b>	<b>412,571</b>	<b>100.00%</b>	<b>495,712</b>	<b>100.00%</b>

A su vez, dentro del pasivo corriente, las cuentas por pagar a proveedores han sido las más relevantes con participaciones frente al total de la estructura de financiamiento del 18% en 2007, 56% en el 2008 y 51% en el 2009. Estas cuentas incrementaron su plazo promedio de pago al pasar de 42 días en el 2007 a 102 días en el 2008 y finalmente a 107 en el 2009, sin embargo, no son plazos aceptados por los proveedores, sino demoras en el pago que deben ser corregidas a futuro.

Otra de las cuentas relevantes del pasivo han sido los préstamos de accionistas y relacionados, los cuales se incrementaron al pasar de USD 103 M en el 2008 a USD 115 M en el 2009 para financiar los pagos de aranceles y demás gastos de nacionalización.

A continuación se pueden apreciar los principales indicadores financieros donde destaca el capital de trabajo positivo, el cual indica que los activos más líquidos y que tienen relación directa con el giro del negocio de la empresa pueden cubrir las obligaciones de más corto plazo tanto en el 2008 como en el 2009, sin embargo, si hay una disminución de este capital de trabajo por el incremento en las cuentas por cobrar. Este hecho está en relación directa con la liquidez de la compañía la cual también muestra que los activos de la compañía pueden cubrir los pasivos de corto plazo por lo cual el indicador es superior a 1.

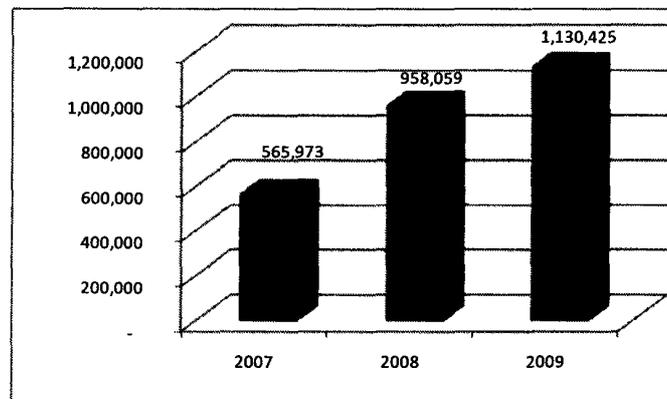
INDICADORES FINANCIEROS (SRI)			
Indicadores	31-dic-07	31-dic-08	31-dic-09
CAPITAL DE TRABAJO (Activo Corriente - Pasivo Corriente)	23,318	42,741	31,953
Liquidez Corriente (Activo Corriente / Pasivo Corriente)	1.09	1.12	1.07
Liquidez Adida (Activo Corriente - Inventario) / Pasivo Corriente	0.73	0.88	0.82
Días Promedio de Inventario (Inventario/Costo de Ventas)	83	44	53
Días Recup. Cuentas por Cobrar (Cuentas por Cobrar / Ventas)	96	111	113
Días de Plazo Cuentas por Pagar (Cuentas por pagar a proveedores / Costo de Ventas)	42	102	107
Endeudamiento: Pasivo/Activo	90.4%	88.9%	93.2%
Pasivo/Patrimonio	9.47	7.99	13.60

Finalmente se puede corroborar con los indicadores de apalancamiento tanto del 2008 como del 2009 existe un alto endeudamiento, han requerido de financiamientos adicionales de accionistas y proveedores para poder cubrir las cuentas por cobrar e inventarios.

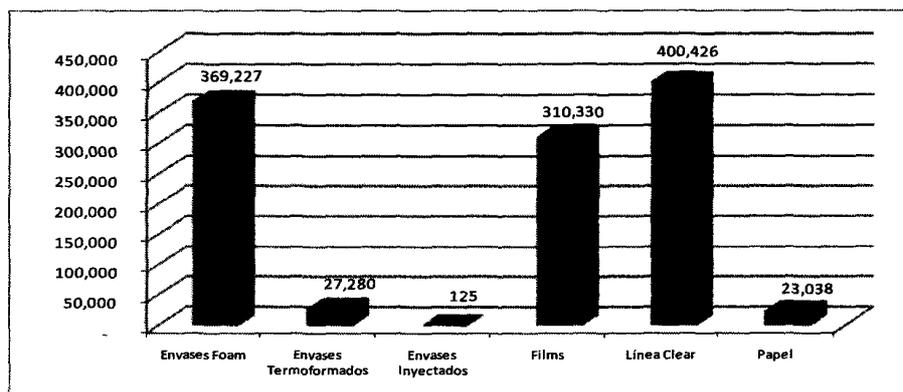
## b) Estado de pérdidas y ganancias

### Ventas

Las ventas de Comercializadora Rojas & Berrú Fullpacking presentaron crecimientos del 69% entre el 2007 y 2008 y del 18% entre el 2008 y 2009 tal como se puede apreciar en la gráfica que se muestra a continuación, sin embargo, es importante mencionar que el incremento para el 2009 no obedeció a aumento en volúmenes de ventas sino a incrementos en precios como resultado de las salvaguardias y recargos arancelarios.



Desglosando las ventas del 2009 por línea de negocio se puede ver que las más representativas fueron línea clear, films y envases foam.



### **Costo de Ventas y Margen de Contribución**

A pesar de la aplicación de medidas restrictivas a las importaciones en el 2009, la participación del costo de ventas con relación a las ventas se redujo al pasar del 74.9% en el 2008 al 69.8% en el 2009. Esto es el resultado de un incremento importante aplicado a los precios de venta desde inicios de año que no fue modificado en ningún momento del 2009 mientras tanto, el costo si se redujo conforme se eliminaron cupos y luego salvaguardias.

A continuación se puede apreciar la composición de las ventas, el costo de ventas y el margen de contribución de la empresa por línea de negocio a diciembre del 2009:

	VENTAS NETAS	MIX VENTAS	COSTO DE VENTAS	FACTOR COSTO	MARGEN CONTRIBUCIÓN	FACTOR MC	MIX MC
Envases Foam	369,227	32.66%	235,048	63.66%	134,179.18	36.34%	39.37%
Envases Termoformados	27,280	2.41%	23,946	87.78%	3,333.48	12.22%	0.98%
Envases Inyectados	125	0.01%	100	80.00%	25.00	20.00%	0.01%
Films	310,330	27.45%	240,289	77.43%	70,041.09	22.57%	20.55%
Línea Clear	400,426	35.42%	271,635	67.84%	128,790.55	32.16%	37.79%
Papel	23,038	2.04%	18,560	80.57%	4,477.17	19.43%	1.31%
<b>TOTAL</b>	<b>1,130,425</b>	<b>100.00%</b>	<b>789,578</b>	<b>69.85%</b>	<b>340,846.47</b>	<b>30.15%</b>	<b>100.00%</b>

### **Resultados del ejercicio**

La utilidad bruta en los tres años de análisis permitió cubrir los gastos operacionales, el pago de impuestos y participación laboral generando un margen neto del 4.8% para el 2007, del 2.7% para el 2008 y del 2.83% para el 2009.

ESTADO DE RESULTADOS						
	31-dic-07	Estruct.	31-dic-08	Estruct.	31-dic-09	Estruct.
+ VENTAS NETAS	565,973		958,059		1,130,425	
- COSTO DE VENTAS	411,514	72.7%	717,869	74.9%	789,578	69.8%
<b>= UTILIDAD BRUTA</b>	<b>154,459</b>	<b>27.3%</b>	<b>240,189</b>	<b>25.1%</b>	<b>340,847</b>	<b>30%</b>
- GASTOS ADMINST. Y GENERALES	47,086	8.3%	107,354	11.2%	110,910	9.8%
- GASTOS DE VENTAS	72,343	12.8%	76,200	8.0%	119,073	10.5%
- OTRAS PROVISIONES	0	0.0%	11,084	1.2%	40,612	3.6%
- DEPRECIACIONES	1,876	0.3%	1,451	0.2%	1,503	0.1%
<b>= UTILIDAD OPERATIVA</b>	<b>33,154</b>	<b>5.9%</b>	<b>44,100</b>	<b>4.8%</b>	<b>68,749</b>	<b>6%</b>
- GASTOS FINANCIEROS	1,386	0.2%	2,551	0.3%	3,395	0.3%
+ OTROS INGRESOS	8	0.0%	139	0.0%	260	0.0%
- PARTICIPACION EMPLEADOS	4,766	0.8%	6,253	0.7%	9,842	0.9%
- IMPUESTOS	0	0.0%	9,296	1.0%	23,824	2.1%
<b>= UTILIDAD NETA</b>	<b>27,010</b>	<b>4.8%</b>	<b>26,139</b>	<b>2.7%</b>	<b>31,948</b>	<b>2.8%</b>

En relación con el punto de equilibrio, para el 2007 se ubicó en niveles de USD 347.015 (USD 28.918 mensual), USD 715.320 (USD 59.610) y para el 2009 en niveles de USD 797.304 (USD 66.442 mensual).

#### **Conclusiones y recomendaciones**

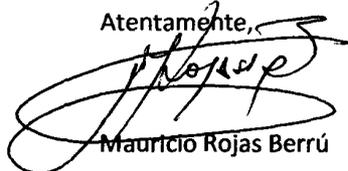
El 2009 se consideró como un año adecuado ya que aunque no se dieron incrementos en volúmenes de venta, las ventas en valores si crecieron debido a la aplicación de aumentos en precios para poder cubrir la aplicación de salvaguardias y recargas arancelarias.

Estos incrementos en precios que no fueron modificados durante todo el año permitieron generar márgenes interesantes que redundaron en un nivel importante de pago de utilidades e impuestos, así como la generación de una utilidad neta del orden de USD 31.948 para finales del 2009.

Para el 2010 se espera conseguir una mejora en las ventas (crecimiento del 32.99%), a través de la implantación de una estrategia clara para el tema de comercialización de marcas, coadyuvada por el cambio de medidas arancelarias para el sector de plásticos que se espera que sean de un recargo arancelario del 12% con reducción mensual del 30% hasta eliminarse en su totalidad a mediados de año

Para finalizar, agradezco a todo el equipo humano que trabaja para Comercializadora Rojas & Berrú Fullpacking y a ustedes señores accionistas por la confianza depositada en mi persona.

Atentamente,



Mauricio Rojas Berrú

GERENTE GENERAL