

COSMEANDINA CIA. LTDA.

**INFORME ECONOMICO
DEL EJERCICIO A DIC - 2007**

El presente informe comprende el análisis de las operaciones de la empresa Cosmeandina Cia. Ltda. por el período comprendido entre enero del 2007 hasta diciembre del 2007.

La actividad de la empresa, en el año 2007 se sustenta con el aporte de los accionistas, el flujo de efectivo que genera el negocio, y un crédito otorgado a través de una de las compañías relacionadas.

Los fondos disponibles que representan el 5% por un monto de 19.922,73 USD de los activos a diciembre del 2007, se encuentran depositados en cuentas en los bancos: Pichincha, Internacional y Pacifico. Las dos primeras, cuentas corrientes y la tercera de ahorros, con el propósito de que las asesoras, de acuerdo al lugar donde se encuentran, puedan acceder fácilmente a realizar los depósitos.

Para el año 2007, cerca del 21% del total del activo, corresponde a las cuentas por cobrar, generadas por el crédito a las asesoras.

Con las nuevas políticas de la empresa implementadas a partir del mes de agosto 2007, se comenzará a disminuir el crédito hasta quedar totalmente con ventas al contado, esto se debe al nuevo plan de ventas por multinivel.

Forman parte también del activo exigible, los anticipos por 23.761,44 USD que son los pagos realizados por comisiones a las Gerentes de Zona que no han emitido factura y que de acuerdo a las políticas fijadas por la empresa se liquidan en un plazo de 30 días. Por reglamentos tributarios, si no se presentan las facturas, no se puede afectar al gasto.

Esta informalidad de las Gerentes de Zona (que es parte del negocio) ha afectado en los registros mensuales de comisiones, haciendo que esta cuenta se nos infle en periodos de 30 a 90 días. El resultado final anual no se ve afectado.

Constan también en activos exigibles los anticipos a proveedores por USD 4.477.

Al cierre del ejercicio 2007, la mayor parte del activo corresponde a los inventarios de cosméticos (55%) por 244.836,63 USD., este es el resultado de 22 importaciones; 19 aéreas y 3 marítimas, las importaciones aéreas corresponden a un rubro muy alto debido a que las marítimas no llegaban a tiempo por retrasos del proveedor y se necesitaba el producto nuevo de manera urgente para no perder ventas. Esto genera una disminución en el margen del producto pero no en el monto de ventas.

El impuesto IVA en compras o impuestos anticipados representan el 8% del activo por un monto de 36.098,33 USD que se liquida mensualmente con las ventas en las declaraciones de impuestos. Es un rubro muy importante que fue cancelado al Estado, que no se puede compensar si no es con el IVA de las ventas mensuales.

Hasta diciembre de 2007 el activo no corriente de la empresa representa el 10% del activo.

Este valor se detalla en los siguientes rubros:

- Activo fijo por 11.384,23 USD
- Activo diferible y amortizable por 1.139,56
- Los registros sanitarios que son necesarios para comercializar el producto en Ecuador y que tienen un costo importante por 32.360 USD. (7% de activos) se registran como activos diferidos para amortizarlos en un plazo de 10 años. Para el año 2007 este rubro no subió debido a que no se realizó trámites de nuevos registros sanitarios. Además queda pendiente actualizar cada registro en El Instituto de Higiene, con las nuevas direcciones; que no hemos realizado por ser un costo adicional y no hemos contado con el dinero suficiente para invertir en este rubro.

En lo que respecta al pasivo, para el año 2007 es del 90%, desglosado de la siguiente manera:

PROVEEDORES EXTRAJEROS	195.862,90	60%
PROVEEDORES NACIONALES	100.652,61	31%

Esto es debido al crédito obtenido de los proveedores del exterior y a otros proveedores nacionales, que de acuerdo a las políticas pactadas se contratan a un plazo promedio de 30 a 90 días.

Las obligaciones fiscales, se pagan mensualmente en los plazos establecidos en las disposiciones legales.

Las obligaciones patronales representan el 3% de los pasivos con un monto de 10.667,71 USD, que se refiere al pago de seguro social y provisión de sobresueldos para empleados.

Otro componente del pasivo son las obligaciones por pagar de USD 21.311,27 provenientes de un crédito obtenido de la compañía relacionada El Portal Inmobiliario, que vence en el mes de mayo de 2008 por Usd. 12.165,67 y Usd. 9.145.61 por anticipo de clientes.

En lo que concierne al comportamiento patrimonial, si bien se registra el aporte de los accionistas para soportar la operación de la empresa, el resultado negativo expresado como pérdida del ejercicio, ha determinado su deterioro en un monto que representa el 79%. Esto se debe a que las aportaciones de los accionistas fue menor de acuerdo al flujo presentado en el año 2007, que es la inversión que nos ayuda a soportar el negocio. Esta inversión se comenzará a recuperar en el tercer año de operación del negocio, esto es a partir del 2009 de acuerdo a las proyecciones de crecimiento.

Esta situación se produce como consecuencia de que se genera un margen bruto en ventas (ventas - costo de ventas) por 341.658 USD, que no es suficiente para cubrir los gastos de venta por 418.263 USD y los gastos administrativos de 150.660 USD.

Ventas	612.524,33
Costo de ventas	<u>270.865,39</u>
Margen bruto	341.658,40
Gastos venta	418.263,51
Gastos administrativos	<u>150.660,00</u>
Perdida 2007	<u>-290.951,38</u>

No se ha logrado por tanto generar suficiente margen neto en ventas por cuanto se advierten debilidades en el proceso de comercialización y administración como los siguientes:

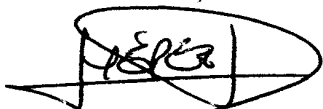
- Marca muy poco conocida en el mercado.
- Aranceles por producto importado que para el 2008 se incrementa en un 20%, con las nuevas reformas tributarias.
- Precios relativamente altos.
- Sistema informático

El punto de equilibrio se espera alcanzar en junio del 2008 de acuerdo a las proyecciones financieras.

Se aplicará las siguientes estrategias:

- Trabajar en capacitación en el campo para formar líderes que sepan transmitir el negocio a su equipo.
- Ayudar al conocimiento de la marca a través de publicidad pagada parcialmente con canje de productos
- Optimizar el uso de recursos en rubros como premios, viajes y otros
- Optimizar el recurso humano con la implementación de un buen sistema informático, que nos preemitirá ahorrar tiempo y esfuerzo, en el área administrativa.

Atentamente,



Juan Yépez D.
Gerente General
COSMENADINA CIA. LTDA.