

# HIDRIA PERLES ECUADOR S.A.

1864

## INFORME DE COMISARIO AÑO 2006

He revisado los Estados Financieros de Hidria Perles Ecuador S.A., del año 2006. La Administración de la empresa es responsable de los Estados Financieros. Mi responsabilidad es emitir una opinión sobre los mismos.

Es importante que los balances reflejen la situación real de la compañía y que no tengan algún error importante. Por esta razón, la auditoría del año 2006 se realizó de acuerdo a las normas ecuatorianas de auditoría, las mismas que Hidria Perles Ecuador está utilizando en su operación diaria.

Deseo destacar que el reporte interno YEC 2006 (reporte de Hidria) no es igual al informe final de auditoría. Por esta razón, el funcionario responsable tiene que realizar la respectiva corrección.

El Comisario expresará su opinión sobre los Estados Financieros, en base a una revisión profesional de auditoría.

Mi opinión es que los Estados Financieros antes mencionados, representan la situación real de la operación de negocios de la compañía Hidria Perles Ecuador. A continuación, voy a presentar mi punto de vista.

### 1. EFICIENCIA DEL NEGOCIO

La inflación en el año 2006 fue de 2,87%, inferior en 34.65% en comparación al año anterior. La diferencia en cambio entre el US Dólar y el Euro fue: 1EUR = 1,31 USD. El dólar se ha debilitado en un 11% en relación al Euro, comparando con el año anterior. El Producto Interno Bruto fue de 4.3%.

La compañía tiene un resultado negativo en el año 2006 - USD 9.489. La utilidad de la empresa antes de impuestos es de USD 17.800 (41% menos que el año anterior). El impuesto a la renta es de USD 27.289. Esto representa un incremento de 13,5% comparado con el año 2005.

Los ingresos por ventas netas es de USD 4.438.883, ésto es 15,2% superior al año anterior y 11,3% sobre el presupuesto del año 2006.

El margen bruto es de USD 1.246.539 y representa el 28,1% de las ventas, con un incremento del 30% en relación al año anterior.

De acuerdo al incremento de ventas, los gastos de la compañía no aumentaron más que los ingresos. Todos los costos en relación a las ventas, fueron incrementados/disminuidos en comparación al año anterior, como sigue:

- Disminución del costo del material, 2%
- Disminución del costo de mano de obra directa, 0,9%
- Incremento del Costo del personal administrativo y otros costos administrativos, 0,6%

La utilidad operacional de la compañía se incrementó como en el año anterior (de USD 2.617 a USD 124.323). La utilidad operacional representa el 2.8% de las ventas.

El ingreso promedio por empleado es de USD 100.884, que es 31% mayor que el año pasado y significa un incremento del 15,8% del valor absoluto de ventas. De acuerdo a la estructura actual de empleados, Hidria Perles Ecuador debe disminuir la mano de obra de administración y producción.

Los resultados positivos del año 2006 indican que con un incremento en las ventas, la compañía puede crecer a nivel operativo. En relación al incremento en los costos de intereses (fuente adicional de capital de trabajo) la compañía disminuye la utilidad antes de impuestos de USD 43.029 a USD 17.800, 41% menos que el año anterior.

## 2. FLUJO DE CAJA

En el año 2006, la compañía recibió nuevos préstamos a corto plazo por USD 300.000 de NLB Ljubljana y préstamos a largo plazo por USD 500.000 de Gorenjska Banka Kranj, para capital de trabajo.

Al 31.12.2006 el saldo de cuentas por pagar a su proveedor principal (Hidria Perles, Eslovenia) es de USD 636.194 y representa el 80% del total de las cuentas por pagar. La obligación a Hidria Perles disminuye en 35% en relación al año 2005.

Por otro lado, el saldo total de cuentas por cobrar es de USD 1.099.568, 8% menor al año anterior. Las cuentas por cobrar vencidas representa el 42% de todas las cuentas por cobrar, esto es, 16% menos que el año anterior.

La compañía tuvo que pagar intereses por el retraso en el pago a su proveedor principal.

En relación al incremento de las ventas del 15%, Hidria Perles Ecuador recibió 11% más de efectivo operativo que el año anterior. Sin embargo de esto, la compañía no ha cobrado los suficientes fondos de sus clientes para, a su vez, pagar obligaciones vencidas.

Para nuevas inversiones, la compañía gastó USD 13.755 de su flujo de caja. En los años 2005 y 2006, la compañía gastó más de USD 60.000 para la implementación del nuevo sistema informático Baan. El proceso de implementación es muy lento. El equipo de trabajo no ha alcanzado las metas que la compañía y el dueño esperaban. Debido a estos objetivos no cumplidos, la compañía mantiene costos innecesarios.

Como resultado de las actividades operativas, de inversión y financiamiento, la compañía tuvo un flujo de efectivo negativo de USD 14.824. Por esta razón, la administración de la empresa debe enfocarse en el capital de trabajo y no permitir que éstas se incrementen en el futuro.

### 3. INVENTARIOS

Año	Venta bruta/mes	Inventario	Factor
1999	159.960 USD	1.117.495 USD	7
2000	211.295 USD	1.132.833 USD	5
2001	262.370 USD	1.935.369 USD	7
2002	243.730 USD	1.223.188 USD	5
2003	236.715 USD	1.082.612 USD	4,5
2004	287.488 USD	1.185.802 USD	4,1
2005	321.076 USD	1.185.931 USD	3,6
2006	369.907 USD	1.099.568 USD	2,9

Al término del año 2006, el valor del inventario representó un factor de ingreso promedio mensual de 2,9, que es 20% inferior al año anterior.

### 4. CUENTAS POR COBRAR

Año	Venta bruta/mes	Cuentas por cobrar	Factor
2001	262.370 USD	636.531 USD	2,4
2002	243.730 USD	754.168 USD	3,0
2003	236.715 USD	885.134 USD	3,7
2004	287.488 USD	1.260.946 USD	4,4
2005	321.076 USD	1.453.456 USD	4,5
2006	369.907 USD	1.823.674 USD	4,9

Al término del año 2006, el valor de las cuentas por cobrar representó un factor de ingreso promedio mensual de 4,9, que es 8,8% mayor al año anterior.

## 5. CAPITAL, UTILIDAD Y PÉRDIDA

El capital social básico de la empresa se mantuvo en USD 386.242.

De acuerdo a una resolución de los accionistas en el 2005, la compañía transfirió los restantes USD 129 de la cuenta Aportes para futuras capitalizaciones a la cuenta Utilidades retenidas. La compañía tiene que transferir este valor a Cuentas por Pagar.

El valor de revalorización del capital (como resultado de la "dolarización") es el mismo del año 2005, USD 721.338.

La utilidad neta del año 2005 fue de USD 18.995. Se incrementó la reserva legal en el 10%. Al 31 de diciembre del 2006, el saldo de la reserva legal es de USD 17.961.

Los ingresos retenidos al 31.12.06 son de USD 148.737, la pérdida neta del año 2006 es de USD 9.489.

## 6. PROPOSICION

Los resultados de la compañía demuestran que puede crecer en el mercado y alcanzar una mayor rentabilidad. Todos los recursos y actividades deben enfocarse al mercado, con un principio de realización de ventas, es decir que las ventas sean "pagadas" y no solamente "facturadas".

El presupuesto de ventas para el 2007 es de USD 4.902.546, el mismo que debe cumplirse. La compañía puede alcanzar una rentabilidad satisfactoria con el crecimiento de ventas y enfocarse en la exportación y en la recuperación de las cuentas por cobrar, especialmente en el mercado doméstico, Perú y Colombia. El número de empleados puede aumentar en relación al incremento de las ventas (especialmente dentro del departamento de ventas).

La compañía tiene que enfocarse en controlar su capital de trabajo, especialmente inventarios y cuentas por cobrar. El valor mensual de ventas tiene que ajustarse con el pago de los clientes. Los resultados deben demostrar una disminución de las cuentas por cobrar vencidas (el saldo de las cuentas vencidas por pagar es del 47%).

El Gerente General debe controlar todos los gastos de la compañía, los mismos que pueden incrementarse lentamente en comparación al crecimiento de las ventas. Para todos los gastos que no estén previstos en el presupuesto actual y que no sean de ley, el Gerente General debe solicitar la aprobación de la casa matriz.

Dentro del plazo de dos años, la compañía tiene que migrar al nuevo sistema informático BaaN en el año 2007. Con esta migración la empresa tendrá la habilidad de reorganizar los procesos y bajar los costos administrativos.

El Gerente General debe involucrarse en la implementación del nuevo sistema informático y su equipo debe enfocarse en alcanzar los objetivos propuestos en el menor tiempo posible.



Comisario: Alenka Škrlec

Quito, marzo/07