

INFORME DEL COMISARIO

SEÑORES
SOCIOS DE GEMVASOC
CIUDAD

De mis consideraciones:

Al de revisar y analizar los estados financieros del ejercicio económico comprendido entre el 1 de Enero al 31 de diciembre del año 2007, los mismos que reflejan el resultado de las operaciones y el cumplimiento de sus obligaciones tributarias en el periodo en mención, así como la correcta aplicación de los principios de contabilidad generalmente aceptados, me permito informar lo siguiente:

Se han cumplido con las normas y procedimientos de control interno establecidos por la empresa, por lo que se puede aseverar que la gestión realizada en el periodo analizado se ha enmarcado dentro de los principios administrativos aplicables.

En lo referente al desempeño de los administradores, se puede observar un estricto apego de su gestión a los estatutos y reglamentos de la empresa, cumpliendo a cabalidad con sus obligaciones y responsabilidades administrativas, de convocatoria y acatamiento a las resoluciones del directorio

A continuación se encuentra el análisis realizado a las cuentas de la empresa, considerando la información recopilada en cada mes del ejercicio contable.

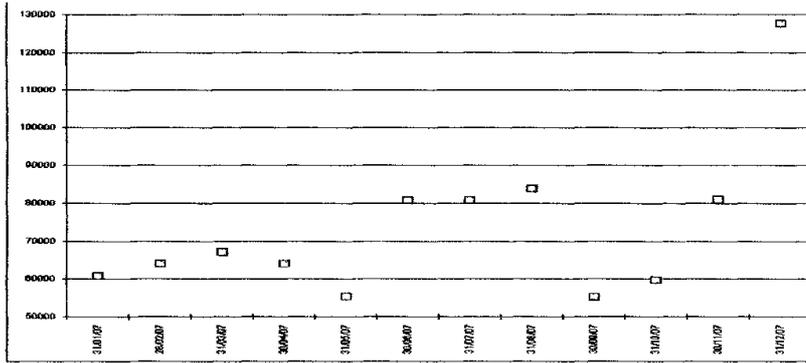
Ratios de liquidez

Permite determinar cuán fácilmente la empresa puede apoyarse sobre su activo disponible, para financiar su gestión. Por ejemplo, cuando una empresa solicita un préstamo a corto plazo es importante saber si será capaz de conseguir el dinero líquido para devolverlo. Dentro de estos índices podemos encontrar:

El Capital de Trabajo:

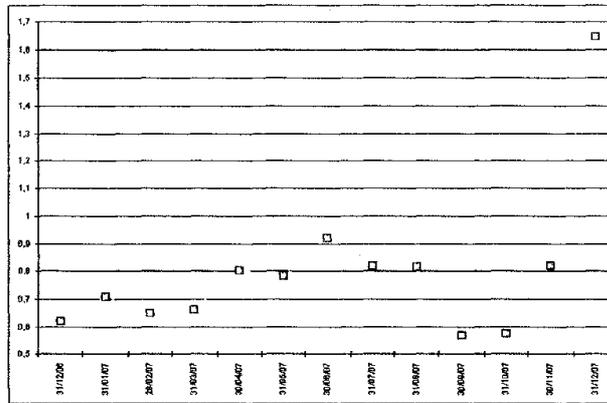
El activo corriente es el que la empresa espera convertir en efectivo en un corto plazo, el pasivo corriente es el que será exigible a corto plazo. La diferencia entre ambos es el capital de trabajo. En el periodo analizado, la empresa ha mantenido un valor para este rubro en condiciones aceptables, de tal manera que la operación de la misma no se ha visto afectada por deficiencia en su disponibilidad, a continuación se detalla el comportamiento de este rubro durante el ejercicio económico.

	ACTIVO CORRIENTE	PASIVO CORRIENTE	
31.01/2007	199.163,49	138.235,98	60.927,51
28.02/2007	192.194,42	128.058,17	64.136,25
31.03/2007	206.339,27	139.037,20	67.302,07
30.04/2007	201.532,30	137.239,01	64.293,29
31.05/2007	193.285,77	137.823,36	55.462,41
30.06/2007	211.893,12	131.087,14	80.805,98
31.07/2007	199.663,54	118.860,09	80.803,45
31.08/2007	193.827,40	109.958,38	83.869,02
30.09/2007	181.476,08	126.195,62	55.280,46
31.10/2007	184.832,54	125.037,43	59.795,11
30.11/2007	212.853,26	131.650,07	81.203,19
31.12/2007	197.089,38	69.341,77	127.757,61



Prueba Ácida: La prueba ácida nos indica la relación entre los activos corrientes que poseen mayor capacidad de liquidez (caja, bancos, valores negociables, cuentas por cobrar). Esto porque estos activos son más fácilmente liquidables que las existencias. Si surge algún problema la venta de los inventarios puede no ser tan rápida como la empresa necesite.

	ACTIVO CORRIENTE	ACTIVO REALIZABLE	PASIVO CORRIENTE	
31/12/2006	170.018,78	98.883,80	114.295,72	0,62
31/01/2007	199.163,49	101.104,06	136.235,98	0,70
28/02/2007	192.194,42	108.942,87	128.058,17	0,65
31/03/2007	206.339,27	113.887,85	139.037,20	0,66
30/04/2007	201.532,30	91.213,59	137.239,01	0,80
31/05/2007	193.285,77	85.064,54	137.823,36	0,78
30/06/2007	211.893,12	91.175,49	131.087,14	0,92
31/07/2007	199.863,54	102.014,42	118.860,09	0,82
31/08/2007	193.827,40	103.839,66	109.958,38	0,81
30/09/2007	181.476,08	109.407,52	126.195,62	0,57
31/10/2007	184.832,54	112.566,93	125.037,43	0,57
30/11/2007	212.853,26	104.998,33	131.650,07	0,81
31/12/2007	197.099,38	82.823,02	69.341,77	1,64



Como se observa en los datos mensuales, la empresa tuvo un promedio anual aproximado de US\$ 0,80 disponibles para cubrir cada dólar de deuda corriente, lo cual permite ver que la empresa no dispondría de la suficiente liquidez para cumplir con los compromisos y obligaciones a corto plazo sin proceder a liquidar sus inventarios

Índices de eficiencia:

Los índices de eficiencia operativa, miden cómo la empresa realiza su accionar diario, en términos de cuantificar el grado de eficiencia que se posee en sus operaciones, como por ejemplo de recaudación de deudas a acreedores, o pago de sus compromisos. Dentro de estos índices analizaremos:

Ratio Ventas sobre activos totales: Nos muestra la intensidad con que se usan los activos de la empresa. Un valor elevado para este índice, indicaría que se opera cerca de la capacidad total. Obsérvese se utiliza la media de los activos al principio y al final del año. Las medias normalmente se utilizan siempre que se compara una cifra de flujo (en este caso las ventas) con una cifra fondo (los activos totales).

	VENTAS NETAS	ACTIVO
31/12/2006	427.290,15	204.201,46
31/01/2007	49.271,78	234.230,76
28/02/2007	85.492,26	227.441,25
31/03/2007	131.425,62	240.543,50
30/04/2007	171.475,59	235.865,58
31/05/2007	235.656,86	247.573,09
30/06/2007	280.202,52	238.006,95
31/07/2007	329.115,62	225.675,38
31/08/2007	360.377,68	219.897,95
30/09/2007	425.092,04	236.642,38
31/10/2007	475.722,85	233.951,34
30/11/2007	532.420,77	239.889,60
31/12/2007	576.824,77	220.188,37

Ventas sobre activos totales = $[576.824 / ((204.201 + 220.188) / 2)] = 2.71$

El valor de este ratio nos indica que se poseen un muy buen nivel de ventas con respecto a los activos totales que la empresa posee, teniendo alta utilización del activo fijo y estando cerca de alcanzarse la máxima capacidad.

Ratio Rotación del Capital de trabajo: el índice de rotación del capital de trabajo mide la frecuencia de cambio del capital de trabajo en un período de tiempo. Un valor alto podría indicar que la empresa no opera con eficiencia puesto que posee más ingresos por venta, que capital de trabajo, quedando expuesto a no contar con dinero en caso de una crisis que involucre la pérdida sus ventas, Obsérvese que el capital de trabajo cambiará a lo largo del año, por lo que se utiliza la media de los activos al principio y al final del año.

Rotación del Capital de trabajo = $[576.824 / ((60.927 + 127.757) / 2)] = 6.11$

El valor de este ratio nos indica que se poseen ingresos por venta superiores al capital de trabajo que se tiene en promedio, alrededor de 6.11 veces, existiendo la posibilidad de no contar con dinero suficiente en caso de sufrir una brusca pérdida del ingreso por ventas por un periodo significativo.

Ratio Rotación de inventarios: Mide la frecuencia de cambio de las inventarios en un periodo de tiempo. Un valor alto podría indicar que la empresa opera con eficiencia o al día, puesto que se están manteniendo bajos niveles de inventarios o existencias, con respecto a las ventas realizadas. Obsérvese que las existencias cambiarán a lo largo del año, por lo que se utiliza la media de los activos al principio y al final del año.

	ACTIVO REALIZABLE	COSTO DE VENTAS
31/12/2006	98.883,80	374.894,27
31/01/2007	101.104,06	37.656,98
28/02/2007	108.942,87	66.139,84
31/03/2007	113.887,85	101.944,26
30/04/2007	91.213,59	133.245,74
31/05/2007	85.064,54	179.113,92
30/06/2007	91.175,49	219.540,47
31/07/2007	102.014,42	261.200,03
31/08/2007	103.839,66	302.869,32
30/09/2007	109.407,52	339.711,47
31/10/2007	112.566,93	384.565,76
30/11/2007	104.996,33	434.137,85
31/12/2007	82.823,02	467.564,59

Rotación de existencias = $[467.564 / ((98.883 + 82.823) / 2)] = 5.15$

El valor de este ratio nos indica que se poseen costos de venta superiores al valor de existencias que se tiene en promedio, alrededor de 5,15 veces. Esto nos muestra que las existencias se mantienen un tiempo prudencial, manteniéndose los niveles de inventario disponibles para aproximadamente 2 meses.

En relación al año anterior se puede observar una mejora sustancial de este índice subiendo del 2,87 al 5,15

Ratio Período promedio de cobro: el índice período promedio de cobro mide la velocidad media en que los clientes pagan sus deudas. Esto se realiza determinando el lapso de tiempo que transcurre entre el momento de la venta del producto (en este caso ventas medias diarias, pues las ventas van cambiando y debemos obtener un promedio diario, de final y principios de año) y el momento en que los acreedores pagan las deudas que habían contraído con la empresa producto de la deuda (en este caso las cuentas por cobrar medias, pues estas van cambiando y debemos obtener un promedio de final y principios de año).

	VENTAS NETAS	CLIENTES LOCALES
31/12/2006	427.290,15	79.446,16
31/01/2007	49.271,78	87.802,44
28/02/2007	85.492,26	89.175,57
31/03/2007	131.425,62	78.594,19
30/04/2007	171.475,59	84.277,05
31/05/2007	235.656,86	103.496,14
30/06/2007	280.202,52	99.856,65
31/07/2007	329.115,62	99.816,28
31/08/2007	360.377,68	95.226,69
30/09/2007	425.092,04	92.706,47
31/10/2007	475.722,85	96.042,12
30/11/2007	532.420,77	111.278,40
31/12/2007	576.824,77	99.878,49

Período promedio de cobro = $[((79.446 + 99.878) / 2) / (576.824 / 365)] = 56,73$ días

El valor de este ratio nos indica que para lograr cobrar las deudas que poseen nuestros clientes, la empresa se demora alrededor de 57 días, un tiempo alto de recuperación

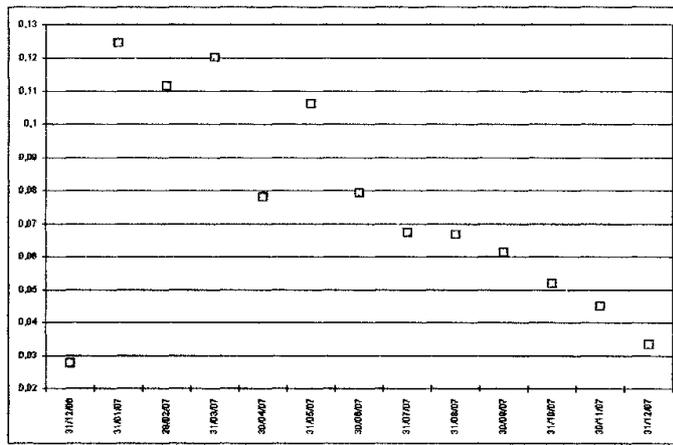
considerando que el plazo promedio que se otorga a los clientes es de 30 días, con pocas excepciones a 60 días

Índices de rentabilidad

Los índices de rentabilidad de una empresa, se utilizan para medir cuán eficiente es ésta en el uso de sus recursos, principalmente de sus activos. Esto es de vital importancia, ya que permite a los empresarios evaluar económicamente el éxito o fracaso de su gestión, en términos de ver si se lograron alcanzar en el ejercicio parámetros de rentabilidad fijados previamente. Dentro de estos índices analizaremos los siguientes:

Ratio resultado a ventas (ROS): Nos indica qué proporción de las ventas termina siendo utilidad para la empresa luego del pago de impuestos. En el caso de la empresa puede observarse un margen decreciente, lo cual indica que al final del año el 3% de las ventas terminan siendo utilidad. En la columna Impuestos y Contribuciones se registran de enero a noviembre el valor del anticipo por impuesto a la renta que la empresa paga en forma de retenciones del impuesto a la renta por parte de los clientes, y es en el mes de diciembre en el cual se hace la liquidación definitiva del impuesto generado en el periodo contable

	VENTAS NETAS	RESULTADOS DEL EJERCICIO	IMPUESTOS, CONTRIBUCION ES Y MULTAS	
31/12/2006	427.290,15	11.398,48	550,47	0,02
31/01/2007	49.271,78	6.089,04	52,09	0,12
28/02/2007	85.492,26	9.477,34	62,09	0,11
31/03/2007	131.425,62	15.721,97	76,20	0,12
30/04/2007	171.475,59	12.842,24	558,59	0,07
31/05/2007	235.656,96	23.965,40	1.102,28	0,10
30/06/2007	260.202,52	21.135,48	1.159,28	0,07
31/07/2007	329.115,62	21.030,96	1.169,28	0,06
31/08/2007	380.377,68	24.155,24	1.283,36	0,06
30/09/2007	425.092,04	24.662,43	1.558,70	0,06
31/10/2007	475.722,85	23.129,58	1.572,78	0,05
30/11/2007	532.420,77	22.455,20	1.584,78	0,04
31/12/2007	576.824,77	13.339,08	6.045,22	0,03



$$(ROS) = (13.339 + 6045) / 576.824 = 3,36\%$$

Ratio Rentabilidad del Patrimonio Neto: este índice nos indica el porcentaje de ganancias que se obtiene después del pago de intereses e impuestos (UDII), producto del uso del patrimonio de la empresa.

	PATRIMONIO	RESULTADOS DEL EJERCICIO	
31/12/2006	89.905,74	11.398,48	0,14
31/01/2007	95.994,78	6.089,04	0,06
28/02/2007	99.383,08	9.477,34	0,10
31/03/2007	101.506,30	15.721,97	0,18
30/04/2007	98.626,57	12.842,24	0,14
31/05/2007	109.749,73	23.965,40	0,27
30/06/2007	106.919,81	21.135,48	0,24
31/07/2007	106.815,29	21.030,96	0,24
31/08/2007	109.939,57	24.155,24	0,28
30/09/2007	110.446,76	24.662,43	0,28
31/10/2007	108.913,91	23.129,58	0,26
30/11/2007	106.239,53	22.455,20	0,26
31/12/2007	150.846,60	13.339,08	0,09

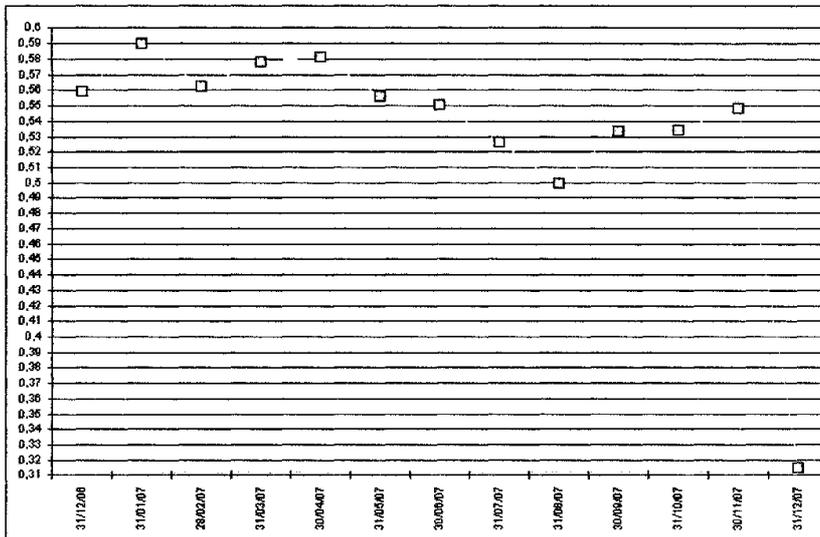
$$(ROE) = 13.339 / (150.846 - 13.339) = 9,70\%$$

En relación al ejercicio anterior, existe un incremento del 8,45% al 9,7%, lo cual indica que el patrimonio ha sido utilizado con mayor eficiencia en el ejercicio 2007.

ENDEUDAMIENTO:

La relación entre el pasivo corriente y los activos totales nos presentan el porcentaje de deuda a corto plazo que esta financiando al Activo de la empresa. En el caso examinado, se determina que la empresa trabaja con un 31% de dinero cuya exigibilidad esta dentro del periodo analizado. Se puede notar en el mes de diciembre existe una fuerte disminución del pasivo corriente el mismo se debe a la cancelación de la deuda que la empresa mantenía por un valor de US\$ 52.000, valor recaudado de los socios como aporte para futuras capitalizaciones. Con relación al ejercicio anterior, existe una disminución del 59,97% al 31%

	PASIVO CORRIENTE	ACTIVO	
31/12/2006	114.295,72	204.201,46	0,55
31/01/2007	138.235,98	234.230,76	0,59
28/02/2007	128.058,17	227.441,25	0,56
31/03/2007	139.037,20	240.543,50	0,57
30/04/2007	137.239,01	235.865,58	0,58
31/05/2007	137.823,36	247.573,09	0,55
30/06/2007	131.087,14	236.006,95	0,55
31/07/2007	118.860,09	225.675,38	0,52
31/08/2007	109.958,38	219.897,95	0,50
30/09/2007	126.195,62	236.642,38	0,53
31/10/2007	125.037,43	233.951,34	0,53
30/11/2007	131.650,07	239.889,60	0,54
31/12/2007	69.341,77	220.186,37	0,31



INFORME.

Luego de haber analizado y revisado los Estados financieros de la empresa Gemyasoc C.A. al 31 de Diciembre del 2007, se establece lo siguiente:

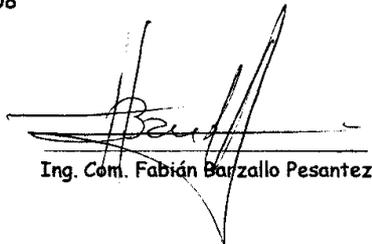
Los Estados Financieros resultantes del periodo contable 1 de Enero del 2007 al 31 de Diciembre del 2007 muestran la real situación de la empresa GEMYASOC C.A. los mismos que han sido realizados de acuerdo a los principios de contabilidad generalmente aceptados y concordantes con las exigencias y requerimientos del Servicio de Rentas Internas.

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

1. La empresa ha mantenido en el ejercicio económico del 2007 un capital de trabajo adecuado, mismo que le ha brindado la seguridad para emprender con confianza en proyectos como la importación directa de materias primas
2. La relación de ventas sobre el nivel de activos nos permite ver que existe un adecuado uso de los mismos, y que están cumpliendo con el objetivo para el cual fueron adquiridos
3. La rotación del capital de trabajo alcanza un valor de 6,11 veces por año, un valor que muestra una alta dependencia de las ventas como parte del capital con el que opera la empresa
4. El lo referente a la rotación de inventarios se muestra una mejora significativa con relación al periodo anterior, cerca del 80% de incremento. Estimo que en el próximo periodo este margen se vera disminuido por la incidencia que tiene los tiempos de importación de materia prima, la empresa se vera obligada a realizar compras en lotes mayores a los actuales.
5. El periodo promedio de cobro es un factor que debe considerarse para mejorar en el próximo ejercicio, ya que el tiempo de recuperación promedio es bastante alto , 57 días, teniendo en cuenta que el plazo promedio es de 30 días para la mayor parte de clientes
6. Las ventas se incrementaron en un 35% con respecto al año anterior, notándose la buena gestión de este departamento en los resultados de la empresa.

Quiero manifestar mi agradecimiento a todos los señores socios de la empresa por la confianza brindada, esperando que las recomendaciones y observaciones expresadas en el presente sean de utilidad para el mejor desempeño de la empresa en el próximo ejercicio.

Cuenca, 1 de Abril del 2008



Ing. Com. Fabián Barzallo Pesantez