

S O M E L I S A S. A.

INFORME DE LABORES DE GERENCIA GENERAL 2004

Machala, a 25 de Mayo del 2005.

Señores
Presidente y Accionistas de S O M E L I S A S.A.
Presente

Estimados Señores:

Señores accionistas, en mi calidad de Gerente General de SOMELISA S.A., me permito informar el resultado de la gestión económica - administrativa desarrollada en el año 2004 y que terminó el 31 de diciembre, pongo a vuestro conocimiento el presente Informe de Labores realizadas por esta Gerencia y que ha estado desde la semana anterior a vuestra disposición:

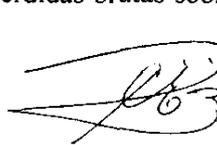
La actividad que ha primado en la empresa durante todo el año ha sido la de prestación de servicios de transporte de carga pesada, sobre todo de cajas de banano de exportación, para cuyas actividades y otras afines cuenta con siete vehículos que son: Un Cabezal que cuenta con dos Furgones Traylers (1 y 2) y una Volqueta; una camioneta Toyota Stout; dos camiones HINO (No. 1 y No. 2); DOS Furgonetas, una marca KÍA y otra marca CHEVROLET; y, una camioneta TOYOTA HILUX, que han producido un INGRESO DE \$.94.969,69 en total, de los cuales, el Cabezal y sus anexos, LA Toyota Scout y el Camión Hino No. 1 produjeron ganancias, en un 57,17 %, 18,70 %; y, 10,38 %, respectivamente, sobre el COSTO TOTAL DE VENTA, en diferente del año 2003, en el que únicamente produjo ganancias fue el Cabezal y sus anexos y la Furgoneta Chevrolet.

POLÍTICAS DE COMPRAS:

La política que se implantó en las compras de insumos y más bienes corrientes para la prestación del servicio de transporte, ha sido la de comprar lo necesario y de la mejor calidad, sobre todo los repuestos para el funcionamiento de los vehículos y no escatimar en el mantenimiento de los mismos, con la finalidad de prevenir antes que remediar algún daño de consideración que podría presentarse en cualquiera de los vehículos, evitando así cualquier accidente, obteniendo magníficos resultados al no haber registrado ningún accidente de tránsito durante todo el año.

POLÍTICAS DE VENTAS:

Como la mayor parte de los Clientes son Empresas Relacionadas, se han establecido tarifas con precios bajos que no han logrado cubrir, en muchas de las veces ni el costo de prestación del servicio, como ocurre con los servicios de transporte que han prestado las camionetas y los camioncitos HINO, siendo el más perjudicado en Camión HINO No. 2 que ocasiona una pérdida bruta del 25,85 % y la Furgoneta Kía el 99,11 % sobre sus Costos de Ventas totales y la camioneta TOYOTA HILUX, con el 34,80 de pérdidas brutas sobre las ventas. Pero a


Gerente General de Empresas

partir de este año, inclusive, regularemos las tarifas a precios de mercado corriente, en virtud de la Ley de Precios de Transferencia entre empresas relacionadas.

DE LOS ESTADOS FINANCIEROS:

Ya indicamos que nuestro gran problema ha sido la falta de liquidez, pues terminamos con un Capital de Trabajo negativo de \$ 59.812,51, inferior al del año 2003 que fue de \$107.059,63. El índice de Liquidez de 0,64 ha mejorado en 0.20 que representa el 45,45 % con relación al año 2003; pero que aún sigue con dificultades financieras la gestión empresarial.

El personal de la Empresa sigue reducido y mientras no se afirmen mejor las negociaciones no se incrementará, el actual se encuentra al día en sus pagos y con las obligaciones patronales cumplidas.

Lo que Uds. señores accionistas han establecido como políticas han sido cumplidas y llevado esa conducta de la mejor forma posible.

Los Anexos que acompañan a los Estados Financieros, darán mejores luces a lo expuesto en este informe, a pesar de lo cual estaré dispuesto para cualquier inquietud, expresando mis agradecimientos por su confianza depositada en mi persona.

El Departamento Financiero ha presentado El Estado de Costo de Prestación de Servicios Vendidos, donde se puede analizar y deducir con facilidad los distintos elementos del costo que intervienen, llegando a la conclusión que las depreciaciones de los vehículos sobrepasan el 73 % (\$48.430,20) del Costos Indirectos de Prestación de Servicios de Transporte y del 51,51 % del Costo Total de Prestación de los Servicios de Transporte, que es el rubro que ocasionan la Pérdida Final del Ejercicio de \$30.428,57.

Con otro cuadro que demuestra los Costos y las Ventas que dan el resultado por cada vehículo, presentado también por el Departamento Financiero, tomaremos medias para mejorar los resultado de la empresa en este año 2005, reconsiderando las tarifas y gestionando el incremento de los servicios de transporte prestado por todos y cada uno de los vehículos, lógicamente realizando alguna consideración a las Empresas Relacionadas; respetando los precios del mercado corriente porque existe una Ley de Fijación de Precios de Transferencia entre las Empresas Relacionadas, desde Diciembre del 2003.

El Informe del Señor Comisario es muy expresivo y claro par poder analizar os diferentes tipos de índices, tanto de corte vertical como de corte horizontal y está a vuestra disposición.

Esto es todo cuanto puedo exponer en honor a la verdad para que Uds. señores Accionista tomen la decisión que creyeren conveniente y para despejar cualquier inquietud estoy a vuestras órdenes.

Atentamente,



Edison Fabricio Morocho Gonzabay

GERENTE GENERAL DE SOMELISA S.A.



18.12.2004