

INFORME DEL COMISARIO SAN FELIPE POR EL PERIODO DEL AÑO 2008

ACTIVOS

46999

Activo Corriente.-

- Muestra una sana relación entre el total de activos /total pasivos: 1.9.
- Se recomienda optimización de recursos mediante inversión de excedentes en inversiones de corto plazo; midnight, etc.
- Se elabore una política de viáticos, subsistencias para conocimiento y aprobación del directorio, para eliminar cuentas de anticipos de viaje.
- Al término del ejercicio se liquide la cuenta anticipos a proveedores, a excepción del entregado en garantía por arriendos.
- Tomar nota para efectuar acciones de recupero de valores por cheques protestados, o castigar si son cuentas incobrables.
- El rubro cuentas por cobrar clientes se incrementó en 383,6% en relación al año 2007, se sugiere una revisión de la gestión de cobranza.
- La cuenta por cobrar accionistas se redujo en un 31,8%, se recomienda a la administración definir la regularización de esta cuenta, coherente con política emitida posterior a la concesión.
- Se estudie la posibilidad de regularizar la situación del Ing. Alberto Sánchez: el tiempo que consta en roles, y su situación de no afiliación al seguro desde 2002 a 2007, cuando se desempeñaba como Gerente de Sanchezhold. Se encargue al gerente y contador de la empresa una consulta del valor al que ascendería una afiliación retroactiva vs el valor recibido por concepto de remuneración mensual.
- Impuestos y retenciones.- Registra valor de 7.914,06 de 2002 aclarar si corresponde a anticipo o si es del ejercicio y es error de tipo.

Inventarios.-

- La rotación inventarios (envases dos tipos) y materia prima, registran valores significativos, se sugiere efectuar un análisis del costo de mantener alto stock vs el rendimiento financiero por esos valores en una inversión de corto plazo. En el año 2008 las existencias en stock bajaron en un 31,5% respecto a 2007. Es saludable el mantenimiento mínimo y lograr que el proveedor se convierta en nuestra bodega de inventarios.
- Se sugiere buscar otras alternativas de provisión de materia prima con plazos de pago más largos.



DR. MARCELO PÁEZ SÁNCHEZ
Presidente & Asesor Legal

Abogados Asociados

Dr. Rodrigo Aguayo Cadena
Dr. Paúl López Guevara
Dra. Betty Molina Salazar
Dr. Jorge Moreno Q.
Lic.: Edgar Coral Urresta

- Análisis de si por el mantenimiento del stock de materia prima y envases se obtiene un descuento vs rendimiento financiero.
- Revisión de política y estrategia de ventas, el rubro inventarios debería tener mejor rotación.
- Alto costo de transporte y distribución, se sugiere a la Administración revisar este rubro.

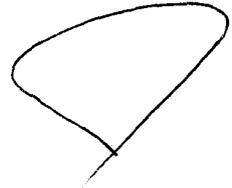
PASIVOS

- La política de pagos a proveedores considere plazo que permita primero recuperación de la c x cobrar.
- Otras cuentas por pagar-accionistas registrar como aporte para futura capitalización.
- Las provisiones para jubilaciones y desahucios se efectúen conforme a la ley, y para los empleados que tengan sobre los diez años en la empresa. En 2008 el rubro jubilaciones patronales se incrementa en un 25 % con relación al 2007, explicar razón del incremento, y determinar si las provisiones se refieren a los trabajadores involucrados desde que se fundó San Felipe S.A. en 1993, o del período anterior inclusive, lo que debe definirse desde el punto de vista legal, mediante una consulta al Ministerio de Trabajo.
- La empresa no tiene carga financiera al no deber a las instituciones financieras.
- Se sugiere que los valores por depósitos en garantía por envases se mantenga en una cuenta de inversión separada del giro del negocio.

Ingresos y egresos.-

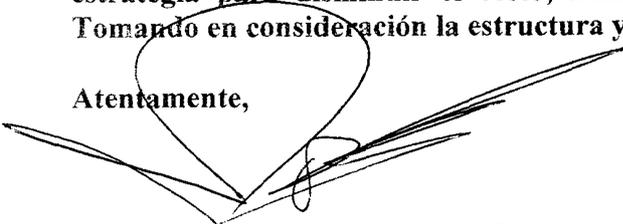
Evaluar una posible revisión del costo de ventas para influir en el margen de utilidad: en 2007 constituye el 54% de las ventas; en 2008 el 58.2 %.

- Revisión de la política de descuentos, rubro constituye el 18.5% de las ventas en 2008; y el 20.5% en 2007.
- Hacer un estudio de mercado en lo referente a:
- La presentación del producto, que determine la necesidad activa; por tipo de presentación (500, 700 cc) y por tipo de región en donde se comercializa.
- Análisis del costo-beneficio de presentación del producto en envases de vidrio o Pet.
- Elaboración de un plan alternativo que evalúe la migración total o parcial de presentación de vidrio a plástica, sin sacrificio de rentabilidad, ni de la tradicionalidad de la Marca San Felipe en presentación de Vidrio.
- Estudiar el costo-beneficio de contratación de publicidad para impulsar la presentación de más alta rotación.
- Se intensifique el mercadeo en las ciudades de Sangolquí y Quito.
- Efectuar incremento de capital con la cuentas por pagar accionistas.



La empresa tiene buenos indicadores. Es necesario el tomar acciones y definir una estrategia para disminuir el costo, aumentar la utilidad, y expandir la venta. Tomando en consideración la estructura y perspectiva del mercado.

Atentamente,



DR. MARCELO PAEZ SANCHEZ
COMISARIA

