

53654

Quito, 9 de Abril de 2007

Señor Presidente de la Junta General de Socios de SUMHOSPITAL Cía. Ltda..

Ciudad.-

De acuerdo con las disposiciones legales y estatutarias, presento a continuación el informe como comisario de la compañía de su digna presidencia por el año 2006.

El artículo 279 (Ex 321) de la Ley de Compañías expresa que es atribución y obligación de los comisarios velar por que la administración de la compañía se ajuste a los requisitos y a las normas de una buena administración.

En primer lugar debo manifestar que la Gerente de la compañía ha dado fiel cumplimiento a las normas legales, estatutarias y reglamentarias del país, así como de las resoluciones de la Junta General de Socios.

Los Estados Financieros que serán presentados a la Junta General de Socios próxima a reunirse están de acuerdo con los libros de contabilidad de los que se han derivado. Se han aplicado los Principios de Contabilidad Generalmente Aceptados, y se ajustan a las disposiciones de la Superintendencia de Compañías.

A continuación le presento un análisis vertical de los estados financieros del período y sus principales razones financieras así como las conclusiones y recomendaciones fruto de dicho análisis:

El análisis vertical determina los porcentajes de participación de cada elemento del balance general respecto del total de los activos o de la suma del total de pasivos y el patrimonio.

Del total de activos de la compañía, el 93.92% corresponde a los activos corrientes, y el 1.53% a los activos fijos. De los activos corrientes, el 53.23% corresponden a inventarios y el 19.19% a Cuentas por Cobrar.

El 78.83% de los activos de la empresa están financiados a través de deuda mientras que el 21.17% esta respaldada por el patrimonio de los socios. Del endeudamiento con terceros, el 44.76%, corresponde a Cuentas por pagar socios. Esto significa que la mayoría de los activos están financiados por los socios quienes asumen el riesgo de la compañía.

En el pasivo el 56.11% es a corto plazo y el 24.59% del endeudamiento es a largo plazo, lo que demuestra que la mayoría de sus obligaciones se vencen hasta el 31 de diciembre de 2007; por lo tanto la empresa no se está financiando mediante el endeudamiento a largo plazo.

Para analizar el estado de pérdidas y ganancias, se toma en cuenta la participación de cada elemento respecto de las ventas.

En este período la empresa tuvo una utilidad neta del 1% con respecto a las ventas. De los desembolsos que se hicieron, el 72.32% corresponde a Costo de ventas y el 26.09% se refiere a Gastos de venta y de Administración, la utilidad operativa es del 1.64%

A continuación se presentan algunas razones financieras de la empresa:

#### **Razones de liquidez:**

La razón corriente en el año 2006 es de 1.73, esto significa que por cada dólar de deuda en el corto plazo la empresa cuenta con 1.73 USD de sus activos corrientes para cubrir estas obligaciones. El parámetro normal está entre 1,5 y 1,2, lo cual indica que la empresa tiene un nivel de liquidez razonable que le permitirá cumplir normalmente con sus obligaciones en el corto plazo.

El capital de trabajo neto de la empresa es de 163.141,02 USD, lo que indica que la empresa tiene libertad para trabajar.

La razón de efectivo muestra que la empresa cuenta con 0.0 USD en caja-bancos para respaldar cada dólar de deuda inmediata o a corto plazo. El parámetro normal va desde 0,25 a 0,5 USD. La Compañía está fuera de los parámetros normales.

La prueba ácida, muestra que la empresa cuenta con 0.75 USD, por cada dólar de deuda sin liquidar sus inventarios,

#### **Razones de actividad:**

Con el valor de los ingresos percibidos, esta empresa podría comprar 94.12 veces el valor de sus activos fijos y 1.44 veces el total de sus activos totales.

#### **Razones de rentabilidad**

Las razones de rentabilidad muestran los efectos combinados de la liquidez, de la administración de activos y de la administración de las deudas sobre los resultados en operación.

El margen de utilidad neta muestra que esta empresa tuvo 0.01 USD de utilidad por cada dólar percibido en el período.

La generación básica de utilidades indica la capacidad de los activos para generar un ingreso en operación. La empresa obtuvo 0,28 USD de utilidad operacional por cada dólar de ventas durante el año 2006.

El rendimiento sobre los activos totales, indican que la empresa pudo generar 0.01 USD de utilidad por cada dólar de inversión en activos.

El rendimiento sobre el capital contable de la empresa es de 2.61 USD por cada dólar de inversión de los accionistas.

#### **Razones de endeudamiento**

En el año 2006, 0.79 USD de cada dólar de los fondos de la empresa fueron proporcionados por terceras personas. Esta condición es peligrosa para la empresa en el caso de que quiera contraer deudas, porque los acreedores prefieren razones de endeudamiento bajas, debido a que esto disminuye el riesgo en caso de que la empresa sea liquidada.

## CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

El análisis vertical y las razones de liquidez de la empresa muestran que se debe hacer un análisis de inventarios, porque aunque el activo corriente sea suficiente para cubrir las obligaciones en el corto plazo, si se retira la parte correspondiente a los inventarios, la empresa pierde su capacidad de pago en el corto plazo.

En el pasivo, la mayoría se vence en el corto plazo, si los acreedores mayoritarios, que son los accionistas, deciden retirar su dinero, la empresa tendría serios problemas para cumplir con sus obligaciones. Se recomienda que se analice la composición del patrimonio y de pasivo corriente, porque aunque los acreedores de la mayor parte del endeudamiento sean los mismos socios, daría la impresión de que la empresa está sobre endeudada, y que no estaría en capacidad de pago en el caso de ser necesario adquirir un préstamo.

Las utilidades que se han generado en el período son bajas. Se recomienda hacer un análisis de inventarios, de costos y de establecimiento de precios de venta.

En resumen se concluye que la empresa debe realizar un examen de sus operaciones, costos y precios de venta, para determinar formas de mejorar su rentabilidad.

Atentamente:



Ana Cristina Reyes

Ing. Comercial CPA 17-306