

INFORME DE COMISARIO

Señores socios de EDITORIAL AMAZONAS S.A.

Como Comisario de la Compañía, quiero dar mi Informe sobre la marcha de la misma, en base de una revisión de los Balances y de los diversos auxiliares que posee la Empresa, por el Ejercicio Económico 1 Enero - 31 de Diciembre de 2007, y la vez indicarle que el período para el que fui nombrado como Comisario ha fenecido.

Las cuentas del Activo como Caja, Caja Chica, Bancos, Inversiones Temporales, Documentos por Cobrar y Prestamos a Ejecutivos y Trabajadores estas han tenido un movimiento y funcionamiento normal, durante este período, existiendo los comprobantes de soporte correctos.

Sobre la cuenta de Clientes, existe una diferencia entre el valor constante en los Balances y el saldo individual de Clientes, diferencia que viene arrastrándose desde hace 2 años. Gerencia ya tiene conocimiento de la misma.

Existen también algunos Clientes que no han retirado sus trabajos y tienen un saldo por cancelar.

La cuenta de Mano de Obra Directa, como la de Sueldos al personal Administrativo, así como del personal Ocasional, han tenido un funcionamiento correcto, se han hecho los pagos en las fechas oportunas, con todos los comprobantes de descargo.

Los valores por pago al Fisco tanto por 12% IVA, Retenciones en la Fuente del Impuesto a la Renta, han sido canceladas oportunamente, no existiendo valores pendientes por pagar.

El resto de cuentas de Activo han tenido un funcionamiento contablemente aceptable.

Sobre las cuentas de Pasivo como: Proveedores, Obligaciones al IESS, han funcionado con toda normalidad.

En el resto de cuentas del Pasivo no ha existido anomalías y su registro contable es correcto.

La Cuenta de Producción o Ventas se ha mantenido en un valor igual a la del año 2006, lo que ha sido perjudicial para la empresa pues algunos rubros del costo de producción han subido, dando como resultado que no exista Utilidades.

 **Superintendencia de
Compañías**

29 ABR 2008

Victor Barros Donlon

Registro de Sociedades

RECOMENDACIONES PARA EL 2008

Realizar publicidad radial y de prensa, para atraer nuevos clientes, y retener a los existentes con precios competitivos.

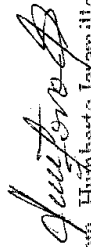
Incrementar las Ventas, diversificando los productos que ofrecen al consumidor, pero manteniendo los costos.

Tener un mayor y mejor control con al cuenta de Clientes, también exigir un anticipo de siquiera un 70% para dar inicio a los impresos

Señores accionistas esta es mi apreciación al hacer una revisión de la contabilidad de su empresa.

Cuenca, 11 de Abril de 2008

Muy Atentamente


Ing. Com. Humberto Jayanillo G.
Comisario