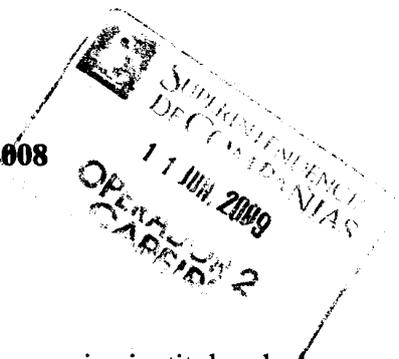


93081

Quito, 20 de Mayo del 2009

Señores  
**Accionistas de Iderna del Ecuador S.A.**  
Presente.-

**Asunto: INFORME DE COMISARIO EJERCICIO 2008**



De mis consideraciones:

Yo, Luis Alfonso Moyon Quinatoa, en mi calidad de comisario titular de la Compañía Iderna del Ecuador S.A., dando cumplimiento a la responsabilidad otorgada por la Junta General de Accionistas y según lo dispuesto en el artículo duodécimo de los Estatutos de la empresa y según artículo 231 de la Ley Compañías tengo bien presentar mi informe correspondiente al ejercicio fiscal y económico de año 2008:

1. Se ha solicitado la información de la compañía al Señor CPA Xavier Patricio Cuesta Luna, Administrador, así como a la Sra. Ana Julia Patiño Trochez Gerente General y Representante Legal de Iderna del Ecuador S.A., según artículo 279, numeral segundo de la Ley Compañías.
2. Se ha procedido a revisar el Balance de Comprobación, libros y papeles de la compañía de Caja y Cartera, para dar el cumplimiento a lo establecido en el artículo 279, numeral tercero de la Ley Compañías.
3. Se ha procedido a revisar los sustentos contables que justifican el Balance General y el Estado de Pérdidas y Ganancias de la compañía, según artículo 279, numeral cuarto de la Ley Compañías.

De la documentación entregada, es mi obligación manifestar lo siguiente:

1. Las decisiones y lo efectuado por el Administrador y Representante Legal de Iderna del Ecuador S.A., se apeguen a lo establecido en el artículo décimo cuarto de los estatutos de la compañía.
2. No existe disposición de la Junta General de Accionistas para solicitar garantías a la Administración, por lo que la Sra. Ana Julia Patiño no esta sujeta a revisión de las mencionadas garantías según lo dispuesto en el artículo 279, numeral uno de la Ley Compañías.
3. Los sustentos, papeles, libros de contabilidad, Balance de Comprobación, Balance General y el Estado de Pérdidas y Ganancias de la compañía, están elaborados y presentados según las **Normas Ecuatorianas de Contabilidad**,

publicadas en el Registro Oficial No. 291 de 5 de octubre de 1999, y en el Registro Oficial – edición especial No. 4 del 18 de Septiembre del 2002.

4. Se ha comprobado que se mantienen los Accionistas en base de actas y bien suscritas en escritura publica y en la Superintendencia de Compañías.
5. Del análisis efectuado al Balance de Comprobación, Estado de Pérdidas y Balance General, se ha determinado los siguientes resultados:

**RAZONES FINANCIERAS**

Tomando en relación a los índices presentados en los Estados Financieros cerrados por el Administrador al 31 de diciembre del 2008, presento mi criterio e interpretación de los mismos que continuación detallo:

1. **Circulante o Liquidez:** La liquidez designa la capacidad de una compañía para convertir activos que no sean efectivo en efectivo o para conseguir efectivo con el cual cumplir con el vencimiento de las obligaciones.

**Año 2007**     1.09  
**Año 2008**     1.11

	<b>2007</b>	<b>2008</b>
<b>Efectivo</b>	-190.83	14,756.00
<b>Ventas</b>	587,954.00	593,472.19
<b>Rotación del Efectivo</b>	-3,081.04	40.22

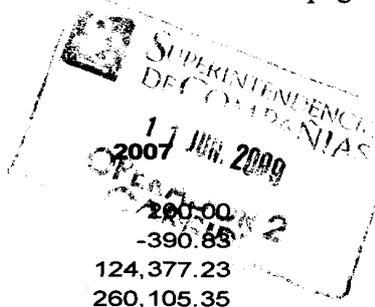
**Comentario:** En el año 2007, se tenía US \$ 1.09 dólares por cada que se debía, en el año 2008 se tiene US \$ 1.11 dólares por cada dólar que se debe, es decir que la liquidez mejora en 0.02 de porcentaje, y se debe que en el año 2008, se produjo una mejora recuperación de la cartera y una estimulación de descuento por pronto pago, se mejora las ventas en líneas diferentes a la que fue creada Iderna Ecuador, el plazo otorgado no esta dentro de lo establecido que es de 30 días.

2. **Prueba Ácida:** Miden habilidad de hacerle frente a pagos a su vencimiento

**Año 2007**     0.48  
**Año 2008**     0.39

**PRUEBA ACIDA**

CAJA	200.00	200.00
BANCOS	-390.83	14,556.00
CXC	124,377.23	83,366.64
PASIVO CORRIENTE	260,105.35	251,570.91
	<u>124,186.40 = 0.48</u>	<u>98,122.64 = 0.39</u>
	260,105.35	251,570.91



*[Handwritten signature]*

**Comentario:** En la prueba ácida se observa que al retirar los inventarios para analizar la liquidez, en el año 2007, se tenía US \$ 0.48 por cada dólar que se debía, en cambio en el año 2008, se tiene US \$ 0.39 por cada dólar que se debe, lo que significa que no se mejora la liquidez según este índice, pero esto no se debe a inventarios sin rotación si no que existe un alto costo inventario y que es de difícil competencia en el mercado y que se ha vuelto difícil de colocación y de competencia.

## ADMINISTRACION DE LOS ACTIVOS:

- 1. Rotación de Inventario:** Los índices indican movimiento y niveles existencias, además indica el nivel general de existencias a la fecha de cierre con relación a la actividad anual; Nótese que los dos cuentas suben casi en la misma proporción el número de días se mantiene en la misma escala.

**Año 2007** 71.57  
**Año 2008** 101.35

<b>ROTACION DE INVENTARIO</b>	<b>2007</b>	<b>2008</b>
INVENTARIO	98,809.80	138,114.05
COSTODE VENTA	496,994.18	490,573.86
	<u>98,809.80 x 360</u>	<u>138,114.05 x 360</u>
	496,994.18	490,573.86
 DIAS INVENTARIO	 71.57	 101.35

**Comentario:** En el año 2008, el inventario ha subido su rotación en un 30% y se debe a que en la cuenta de inventarios como ya se indicó se encuentra productos en mala calidad de producción y por sus altos costo da una difícil rotación

- 2. Días pendientes de Cobro:**

**Año 2007** 76.16 días  
**Año 2008** 49.92 días

**Comentario:** Se disminuye significativamente los días en las cuentas por cobrar a clientes, ésta disminución se produce puesto que la empresa opta estrategia de un pronto pago como anteriormente se lo menciono, esta política de crédito a clientes se le aplica en fines del período económico reduciendo sustancialmente los días de cobro en cartera, esta política se aplica a los grandes compradores o mejor dicho a los clientes que mantienen su irregularidad de compras recurrentes y que el dinero es recuperado con más facilidad y los fondos que estaban en manos de estos clientes, se los recupera y se los envían rápidamente a nuestro gran proveedor de Colombia.  
 Y se nota que ya no existe la responsabilidad total del departamento de ventas, sino prácticamente esta orden viene directamente de la Alta Gerencia

17 JUN 2009

### 3. Rotación de los Activos Totales:

**Año 2007** 1.32 veces  
**Año 2008** 1.34 veces

ROTACION DE ACTIVOS	2007	2008
VENTAS NETAS TOTALES	$\frac{587,954.00}{444,389.85} = 1.32$	$\frac{593,472.19}{442,486.56} = 1.34$
ACTIVOS TOTALES	444,389.85	442,486.56

**Comentario:** esta razón indica que con las ventas de cada año, cuantas veces se ha utilizado todos los activos de la compañía, a mayor veces, existe mejor rotación. En el 2008 a pesar de que las ventas han disminuido sustancialmente, este índice sube en menor proporción pero con una preocupante tendencia a seguir bajando en vista a que no existe el mayor apoyo de la casa matriz en búsqueda de nuevos negocios, así mismo de la administración local por localizar nuevos clientes estratégicos que mejoren la situación económica financiera de la empresa en territorio nacional.

### ADMINISTRACION DE LOS PASIVOS:

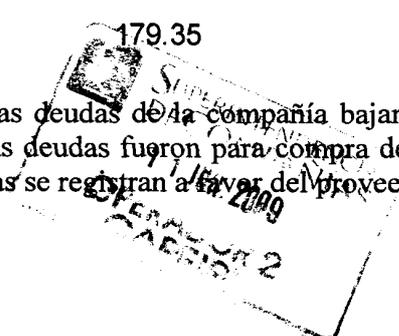
- 1. Porcentaje de Endeudamiento:** Es muy importante medir los días en comparación a términos de crédito recibidos, este cálculo nos indica la deuda promedio con nuestros proveedores, cabe señalar que el plazo de proveedores nacionales no se respeta el vencimiento, este no tiene definido, el mismo que debe ser de treinta días para todos en general.

Bien se acota que el plazo que se mantiene con nuestro proveedor principal es indefinido en vista que la deuda se esta pagando facturas del mes de Abril del 2008; así como la observación que a la cartera que supera de 194 días han impuesto intereses por cartera en mora.

**Año 2007** 179.35 días  
**Año 2008** 178.28 días

ENDEUDAMIENTO	2007	2008
CXP	$\frac{247,593.78}{496,994.18} \times 360$	$\frac{242,944.66}{490,573.86} \times 360$
COSTO DE VENTA	496,994.18	490,573.86
DIAS ENDEUDAMIENTO	179.35	178.28

**Comentario:** En el año 2008 las deudas de la compañía bajaron - 1.88% con respecto a los activos totales, las deudas fueron para compra de inventario para la venta y finalizando el año éstas se registran a favor del proveedor principal.



## ADMINISTRACION DE LA RENTABILIDAD:

### 1. Rentabilidad Bruta:

<b>Año 2007</b>	15.47%
<b>Año 2008</b>	17.34%

**Comentario:** La rentabilidad bruta sube 1.87% en el año 2008, este se debe a que se incremento mínimo en las ventas de otras clases de líneas que tratan de sustentar la caída de líneas importantes que se han dejando de entregar, este pequeño incremento sustenta los gastos operativos que son controlados en base a un presupuesto que se rige la sucursal, la utilidad se realiza envíos que son de urgencia para cumplimiento de entrega a clientes a su debido tiempo, estos envíos producen que el costo de transporte se incremente y la rentabilidad baje su rendimiento.

### 2. Rentabilidad Operativa:

<b>Año 2007</b>	2.24%
<b>Año 2008</b>	2.09%

#### MARGEN OPERACIONAL DE UTILIDAD

2007

$$\frac{\text{UTILIDAD NETA}}{\text{VENTAS NETAS TOTALES}} = \frac{13,182.37}{587,954.00} \times 100 = 2.24\%$$

2008

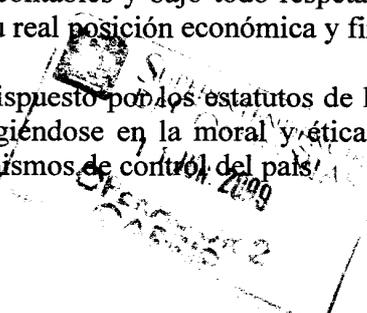
$$\frac{\text{UTILIDAD NETA}}{\text{VENTAS NETAS TOTALES}} = \frac{12,432.76}{593,472.19} \times 100 = 2.09\%$$

**Comentario:** La Rentabilidad Operativa baja 0.15%, la razón fundamental es que mientras los ingresos suben en un menor porcentaje del 0.94%, el porcentaje los costos bajaron al 1.29% y el comportamiento de los gastos fijos de la compañía bajan en un porcentaje del - 0.71%.

## CONCLUSIONES:

El movimiento contable de la empresa Iderna del Ecuador S.A., se encuentra debidamente sustentada por documentos contables y bajo todo respetando la ley de de facturación, dichos documentos reflejan su real posición económica y financiera.

La Administración ha actuado según lo dispuesto por los estatutos de la compañía y lo dispuesto por la Ley de Compañías y rigiéndose en la moral y ética del Servicio de Rentas Internas, así como los demás organismos de control del país.



**RECOMENDACIONES.-** No está por demás volverles a recomendar a la señora Gerente, que se agote mecanismos en la búsqueda de nuevos negocio comerciales con diversas empresas; con su proveedor principal buscar más líneas de productos en la que la empresa pueda competir y posesionarse en el mercado ecuatoriano.

Fortalecer relaciones comerciales con diversos clientes significativos que en base a la información proporcionada por las estadísticas de ventas existen clientes que en el periodo han adquirido buenas cantidades de bienes y que se podría mantener reuniones de negocios para fortalecer las necesidades que ellos este buscando y poderles elaborar y distribuir lo que ellos necesitan.

En relación al cliente Ecuapar que el año 2007 nos ha adquirido 129K. en relación años 2008 que es de 152K. Fue el mejor cliente que se ha estado dando en los últimos tiempos que con toda la sinceridad se ha podido llegar a fomentar relaciones muy productivas para la compañía, seria prudente el mantener reuniones y ver la posibilidad de atender la proveeduría de las líneas que ellos tienen o que a futuro lo tendrán.

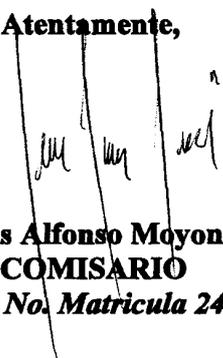
No cabe volver a insistir a que la Administración siga o intente buscar las alianzas estratégicas de negocios con otras casas de ensamblajes Automotriz, puesto la pérdida fue un riesgo muy alto el perder un porcentaje mayoritario de las ventas mensuales que se mantenía con este cliente.

Además colaborar más con el señor Vendedor para que entregue la cartera con un poco más anticipación para no sentirnos presionados con el tiempo, y se pueda manejar mejores los plazos y para el beneficio del mismo en su relación de comisiones.

En base a los análisis realizados, puedo decir, que la compañía ha sabido capear el temporal, gracias a la toma oportuna de decisiones acertadas y obtener así resultados razonables, para bien de todos los que conforman la empresa, tanto accionistas, como empleados y trabajadores, aspirando de que para el ejercicio venidero, éstos resultados mejores aún más.

Es todo cuanto puedo informar a la Junta General que me ha dado la oportunidad de servirla, por lo que me anticipo en agradecerles por la confianza dispensada.

**Atentamente,**

  
**Luis Alfonso Moyon Quinatoa**  
**COMISARIO**  
**CPA No. Matricula 24700**

