

Quito, 12 de Mayo del 2007

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

**Asunto: INFORME DE COMISARIO EJERCICIO 2006**

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 2006:

1. Se ha solicitado la información de la compañía al Señor CPA Patricio Cuesta, Administrador, así como a la Sra. Ana Julia Patiño 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 el cambio de 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 2006, 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 2005**      1.06

**Año 2006**      1.06

|                              | <b>2005</b> | <b>2006</b> |
|------------------------------|-------------|-------------|
| <b>Efectivo</b>              | 24,413.92   | 66,785.15   |
| <b>Ventas</b>                | 791,723.61  | 904,787.49  |
| <b>Rotación del Efectivo</b> | 32.43       | 13.55       |

**Comentario:** En el año 2005, se tenía US \$ 1.06 dólares por cada que se debía, en el año 2006 se tiene US \$ 1.06 dólares por cada dólar que se debe, es decir que la liquidez se mantuvo en un mismo porcentaje, y se debe que en el año 2006, se produjo una mejor recuperación de la cartera y se mejora las ventas en demás líneas, 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 2005**      0.43

**Año 2006**      0.61

| PRUEBA ACIDA     | 2005                                   | 2006                                   |
|------------------|--|--|
| CAJA             | 200.00                                 | 200.00                                 |
| BANCOS           | 24,213.92                              | 66,585.15                              |
| CXC              | 114,643.70                             | 126,613.93                             |
| PASIVO CORRIENTE | 320,078.23                             | 318,413.99                             |
|                  | $\frac{139,057.62}{320,078.23} = 0.43$ | $\frac{193,399.08}{318,413.99} = 0.61$ |

**Comentario:** En la prueba ácida se observa que al retirar los inventarios para analizar la liquidez, en el año 2005, se tenía US \$ 0.43 por cada dólar que se debía, en cambio en el año 2006, se tiene US \$ 0.61 por cada dólar que se debe, lo que significa que se mejorado 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.

### 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 2005**      77.18  
**Año 2006**      39.01

| ROTACION DE INVENTARIO | 2005                                       | 2006                                      |
|------------------------|--|---|
| INVENTARIO             | 134,146.07                                 | 81,632.62                                 |
| COSTODE VENTA          | 625,736.77                                 | 753,266.41                                |
|                        | $\frac{134,146.07}{625,736.77} \times 360$ | $\frac{81,632.62}{753,266.41} \times 360$ |
| DIAS INVENTARIO        | 77.18                                      | 39.01                                     |

**Comentario:** En el año 2006, el inventario ha bajado su rotación en un 40% y se debe a que en la cuenta de inventarios como ya se indicó se encuentra productos en mala calidad de producción.

- 2. Días pendientes de Cobro:**

**Año 2004**      68.15 días  
**Año 2005**      52.13 días

**Comentario:** Se disminuye en diez y seis días las cuentas por cobrar a clientes, ésta disminución produce puesto que la empresa opta por una política de no dar mas a crédito a clientes que son demasiado morosos y que el dinero era mas que difícil de recuperar puesto los fondos están en manos de estos clientes.

### 3. Rotación de los Activos Totales:

**Año 2005** 2.34 veces  
**Año 2006** 1.83 veces

| ROTACION DE ACTIVOS  | 2005                                   | 2006                                   |
|----------------------|--|--|
| VENTAS NETAS TOTALES | $\frac{791,723.61}{338,120.56} = 2.34$ | $\frac{904,787.49}{493,478.49} = 1.83$ |
| ACTIVOS TOTALES      |  |  |

**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 2006 a pesar de que se ha incrementado las ventas, este índice sube en menor proporción pero con tendencia a seguir incrementando en vista a los dos primeros años de vida de la empresa en territorio ecuatoriano.

### 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 la casa matriz es indefinido en vista que la deuda se esta pagando facturas del mes de Julio del 2006.

**Año 2005** 177.27 días  
**Año 2006** 146.75 días

| ENDEUDAMIENTO      | 2005                                       | 2006                                       |
|--------------------|--|--|
| CXP                | $\frac{308,121.26}{625,736.77} \times 360$ | $\frac{307,069.70}{753,266.41} \times 360$ |
| COSTO DE VENTA     |  |  |
| DIAS ENDEUDAMIENTO | 177.27                                     | 146.75                                     |

**Comentario:** En el año 2006 las deudas de la compañía bajaron - 0.34% 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 de la casa matriz.

### ADMINISTRACION DE LA RENTABILIDAD:

#### 1. Rentabilidad Bruta:

**Año 2004** 21.28%  
**Año 2005** 18.98%

**Comentario:** La rentabilidad bruta bajo 2.30% en el año 2005, este se debe a que se aumento las ventas pero bajo la rentabilidad puesto que 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:

**Año 2005**      **0.91%**  
**Año 2006**      **1.17%**

| MARGEN OPERACIONAL DE UTILIDAD   |  | 2005  |
|--|--|-------|
| $\frac{\text{UTILIDAD NETA}}{\text{VENTAS NETAS TOTALES}} = \frac{7,195.23}{791,723.61} \times 100$  |  | 0.91% |
|  |  | 2006  |
| $\frac{\text{UTILIDAD NETA}}{\text{VENTAS NETAS TOTALES}} = \frac{10,544.17}{904,787.49} \times 100$ |  | 1.17% |

**Comentario:** La Rentabilidad Operativa sube 0.26%, la razón fundamental es que mientras los ingresos subieron en un significado del 14.28%, el porcentaje los costos subieron al 20.38% y el comportamiento de los gastos fijos de la compañía bajan en un porcentaje del - 11.58%.

## 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 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.

**RECOMENDACIONES.-** No está por demás volverles a recomendar a la señora Gerente, que trate de mantener vigente las relaciones contractuales con las autoridades de General Motors, con sus proveedor principal ( Elasto ) estratégicos, ya que es uno de los mejores clientes que se ha dado en los últimos tiempos que con toda la sinceridad se ha podido llegar a fomentar relaciones muy productivas para la compañía.

Por otro lado busque las alianzas estratégicas de negocios con otras casas de ensamblajes Automotriz, puesto el riesgo es muy alto el que se dependa casi del 80% de este cliente.

Además que trate de presionar un poco más al 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 de el 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*

