

INFORME DE GERENCIA A LA JUNTA GENERAL UNIVERSAL DE SOCIOS DE SOCIEDAD DE ROJAS & BERRU IMPORTADORES S.A.

DICIEMBRE 2009

93183

Señores Accionistas:

De acuerdo a las disposiciones legales y estatutarias vigentes, me es grato poner a vuestra consideración, un informe resumido que contiene los aspectos de trascendencia de Rojas & Berrú Importadores S.A. correspondiente al Ejercicio Fiscal comprendido entre enero a diciembre del 2009

Es importante mencionar que se detectaron algunas deficiencias en el manejo de información contable por parte de los Contadores Externos (registro errado de cuentas, falta de anexos y falta de validación de información), sin embargo, se han logrado corregir estos errores al cierre del presente período fiscal, conjuntamente con el área financiera del grupo R&B, quien retomará la elaboración de los Estados Financieros desde enero del 2010.

Operaciones

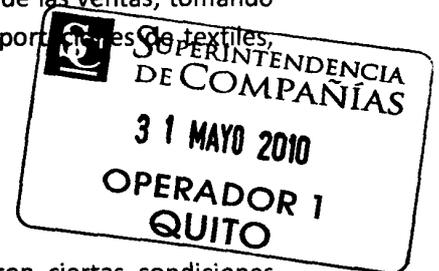
Rojas & Berrú Importadores se creó en el año 2002 con el objeto de comercializar prendas de vestir al por mayor y menor bajo dos líneas de negocio, una denominada Jonsonen (ropa exterior) y otra denominada R&B (ropa interior).

Hasta el año 2007 la línea de negocio más importante era R&B, la cual mantenía el 75% del total de las ventas, sin embargo, para el 2008, la compañía cambió su sistema de ventas a través de comercialización con Gerentes de Zona con lo cual tomó más impulso la línea Jonsonen, la cual representó el 54% del total de las ventas.

Ya para el 2009, la línea Jonsonen llegó a representar el 73% del total de las ventas, tomando en cuenta que el Gobierno Ecuatoriano impuso restricciones a las importaciones de textiles, hecho que afectó sobremedida a la línea R&B.

Situación Externa

Durante el segundo semestre del año 2008, en el Ecuador imperaron ciertas condiciones adversas en la economía nacional tales como: reducción drástica de los precios de exportación del petróleo ecuatoriano, disminución de las remesas que los emigrantes envían al país, moratoria en el pago de ciertos tramos de la deuda externa pública, déficit en la balanza comercial no petrolera e incremento en la tasa de inflación; condiciones influenciadas en parte por la crisis financiera mundial. Estos eventos generaron un deterioro de la imagen del país hacia el exterior, lo cual se vio reflejado en la alta calificación del riesgo país, altas tasas de interés, incremento en la tasa de inflación y restricciones en el acceso a líneas internacionales



de crédito, que a su vez generaron disminución en la actividades económicas de las empresas del país para el 2009.

Ante estos acontecimientos el Gobierno Ecuatoriano diseñó ciertas estrategias para poder cubrir los efectos generados por los asuntos mencionados anteriormente. Una de esas estrategias apuntó a la restricción de importaciones de productos de consumo, promoviendo en su lugar el consumo nacional y las exportaciones a fin de garantizar la estabilidad monetaria del país y el equilibrio de la balanza de pagos a partir de enero del 2009.

En el caso específico del sector textil, la restricción de importaciones implicó la aplicación de un recargo arancelario de USD 12 por Kg. neto importado.

Situación interna- Aspectos financieros

a) Balance General

Activos

Durante el período comprendido entre el 2007 y 2009 las cuentas registradas en el activo corriente fueron las más relevantes acorde con la composición de cuentas de activos para una empresa de tipo comercial, tal como se puede apreciar en el cuadro adjunto, sin embargo, para el 2009 se redujo su participación ya que la compañía decidió comprar el edificio donde actualmente funcionan sus oficinas y bodegas por lo cual subió el valor del activo fijo:

ACTIVOS	31-dic-07	Comp.	31-dic-08	Comp.	31-dic-09	Comp.
Caja-Bancos	22,877	3%	44,100	2%	22,597	1%
Inversiones Temporales	2,606	0%	4,204	0%	4,309	0%
Cuentas x Cobrar-Cartera	430,733	49%	1,358,389	64%	2,587,447	69%
Inventarios	377,322	43%	537,813	26%	938,827	25%
Gastos Pagados x Anticipado	36,778	4%	39,312	2%	74,571	2%
CxC Accionistas y/o Relacion.	0	0%	0	0%	118,047	3%
Otros Activos Corrientes	778	0%	3,458	0%	7,003	0%
Otras Ctas X Cobrar	935	0%	120,000	6%	0	0%
Activos Corrientes	872,029	88%	2,107,276	86%	3,752,801	61%
Terrenos y construcciones	93,370	79%	131,000	54%	2,260,228	99%
Maquinaria, equipo, vehículos	47,857	41%	135,284	55%	214,459	9%
Otros activos fijos	41,046	35%	70,693	29%	75,787	3%
Depreciación acumulada	64,734	-55%	93,133	-79%	274,889	-12%
Activo Fijo Neto	117,539	100%	243,844	71%	2,275,586	93%
Inversiones Largo Plazo	0	0%	97,480	29%	169,566	7%
Diferidos e Intangibles	0	0%	0	0%	2,234	0%
Activos No Corrientes	117,539	12%	341,324	14%	2,447,385	39%
TOTAL ACTIVOS	989,568	100%	2,448,601	100%	6,200,186	100%

A su vez, dentro de los activos corrientes, las cuentas por cobrar y los inventarios presentaron las participaciones más significativas. Sin embargo, al realizar un comparativo se puede apreciar un claro incremento de las cuentas por cobrar a clientes ya que además del efecto de crecimiento en ventas también se suma un aumento en los días promedio de recuperación de cartera que pasaron de 38 días en el 2007 a 64 días en el 2008 y finalmente a 70 días en el

2009. En cambio, los inventarios se incrementaron acorde con el aumento en ventas por lo cual los días promedio de inventario se mantuvieron casi en los mismos niveles al pasar de 48 días en el 2007 a 40 días en el 2008 y finalmente a 39 días en el 2009.

Pasivos y Patrimonio

Durante el período comprendido entre el 2007 al 2009 los pasivos corrientes han financiado la mayor parte de los activos de la empresa, sin embargo, para el 2009 su participación se redujo mientras que los pasivos a largo plazo se incrementaron ya que para la adquisición del edificio donde actualmente opera la compañía se registró un financiamiento de largo plazo.

PASIVO-PATRIMONIO	31-dic-07	Comp.	31-dic-08	Comp.	31-dic-09	Comp.
Deuda Bancaria C.P.	0	0%	68,491	3%	247,645	6%
Proveedores	596,514	70%	1,100,728	51%	1,722,802	42%
Gastos e Impuestos por pagar	124,667	15%	191,304	9%	488,620	12%
Prestamos Accionistas	129,000	15%	785,360	36%	888,899	22%
Otras Cuentas por Pagar	28	0%	9,791	0%	480,574	12%
Porción Cte. Prestamos L.P.	0	0%	0	0%	304,955	7%
Pasivos Corrientes	850,209	86%	2,155,675	88%	4,133,496	67%
Deuda a Largo Plazo	0	#DIV/0!	0	#DIV/0!	1,453,795	99%
Provisión Jubilación	0	0%	0	0%	13,804	138%
Total Pasivo No Corriente	0	0%	0	0%	1,467,599	24%
Capital Social	10,000	7%	10,000	3%	10,000	2%
Reserva Legal y Facultativa	38,496	28%	38,496	13%	38,496	6%
Resultados Ejercicio	90,863	85%	244,430	83%	550,596	92%
Total Patrimonio	139,359	14%	292,926	12%	599,092	10%
Inversión Permanente	139,359	14%	292,926	12%	2,066,691	33%
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	989,568	100%	2,448,601	100%	6,200,186	100%

A su vez, dentro del pasivo corriente, las cuentas por pagar a proveedores han sido las más relevantes con participaciones frente al total de la estructura de financiamiento del 70% en el 2007, 51% en el 2008 y del 42% en el 2009. Estas cuentas se han mantenido casi en los mismos plazos de pago al pasar de 76 días en el 2007, 81 días en el 2008 y finalmente a 71 días en el 2009.

Otra de las cuentas relevantes del pasivo han sido los préstamos de accionistas y relacionados, los cuales se incrementaron para el 2009 para financiar los pagos de aranceles y demás gastos de nacionalización.

A continuación se pueden apreciar los principales indicadores financieros donde destaca el capital de trabajo negativo, el cual indica que los activos más líquidos y que tienen relación directa con el giro del negocio de la empresa no pueden cubrir las obligaciones de más corto plazo tanto en el 2008 como en el 2009. Este hecho está en relación directa con la liquidez de la compañía la cual también muestra que los activos de la compañía no pueden cubrir los pasivos de corto plazo por lo cual el indicador es inferior a 1.

INDICADORES FINANCIEROS			
Indicadores	31-dic-07	31-dic-08	31-dic-09
CAPITAL DE TRABAJO (Activo Corriente - Pasivo Corriente)	21,820	-48,399	-380,695
Liquidez Corriente (Activo Corriente / Pasivo Corriente)	1.03	0.98	0.91
Liquidez Acida (Activo Corriente - Inventarios) / Pasivo Corriente	0.58	0.73	0.68
Días Promedio de Inventario (Inventario/Costo de Ventas)	48	40	39
Días Recup. Cuentas por Cobrar (Cuentas por cobrar/Ventas)	38	64	70
Días de Plazo Cuentas por Pagar (Cuentas por pagar/Costo de Ventas)	76	81	71
Endeudamiento: Pasivo/Activo	85.9%	88.0%	90.3%
Pasivo/Patrimonio	6.10	7.36	9.35

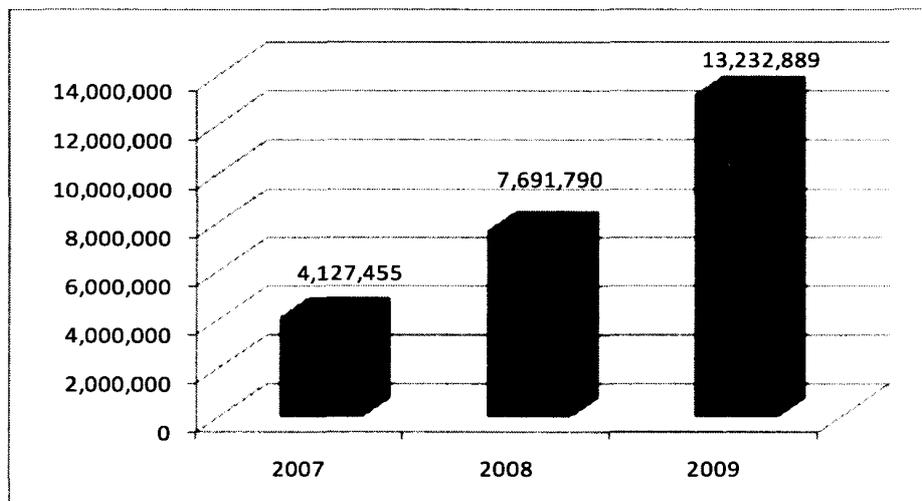
Finalmente se puede corroborar con los indicadores de apalancamiento tanto del 2008 como del 2009 que existe un alto nivel de endeudamiento, el cual supera el 85% pero la mayor parte, como se mencionó anteriormente, es con proveedores y con accionistas.

b) Estado de pérdidas y ganancias

Ventas

Las ventas de la compañía se incrementaron en un 86% al pasar de USD 4.1 MM en el 2007 a USD 7.7 MM en el 2008. Esto se dio gracias al cambio de sistema de comercialización en el cual se dio impulso a las ventas por catálogo de la línea Jonsonen a través de Gerentes de Zona.

Para el 2009 el crecimiento con relación al 2008 fue del 72% (las ventas pasaron de USD 7.7 MM a USD 13.2 MM) a pesar de las restricciones a las importaciones de la línea R&B. Esto se debió a que se siguió dando mayor impulso a las ventas de la línea Jonsonen las cuales llegaron a representar el 73% del total de las ventas del 2009.



Costo de Ventas y Margen de Contribución

Para el 2009 el costo de ventas de la compañía se vio afectado por el recargo arancelario, tomando en cuenta que una de las líneas de negocio (R&B) es importada, motivo por el cual su participación con respecto a las ventas pasó del 63.7% en el 2008 al 66.2% en el 2009.

Resultados del ejercicio

Durante todo el período de análisis (2007-2009) la utilidad bruta permitió cubrir los gastos operacionales, el pago de impuestos y participación laboral generando un margen neto del 2.2% para el 2007, 3.2% para el 2008 y del 4.16% para el 2009.

ESTADO DE RESULTADOS						
	31-dic-07	Estruct.	31-dic-08	Estruct.	31-dic-09	Estruct.
+ VENTAS NETAS	4,127,455		7,691,790		13,232,889	
- COSTO DE VENTAS	2,822,155	68.4%	4,896,440	63.7%	8,757,804	66.2%
= UTILIDAD BRUTA	1,305,301	31.6%	2,795,350	36.3%	4,475,086	34%
- GASTOS ADMINST. Y GENERALES	620,368	15.0%	1,280,009	16.6%	1,350,197	10.2%
- GASTOS DE VENTAS	544,300	13.2%	956,925	12.4%	2,172,081	16.4%
- DEPRECIACIONES	9,983	0.2%	15,444	0.2%	195,811	1.5%
- AMORT. DIFERIDOS Y/O INTANGIBLES	0	0.0%	97,761	1.3%	0	0.0%
- GASTOS FINANCIEROS	5,913	0.1%	14,980	0.2%	44,796	0.3%
(+/-) INGRESOS (EGRESOS) FIN	185	0.0%	0	0.0%	0	0.0%
- PROV. JUBILACION PATRONAL	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%
+ OTROS INGRESOS	25,580	0.6%	5,504	0.1%	128,627	1.0%
- OTROS EGRESOS	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%
- PARTICIPACION EMPLEADOS	22,575	0.5%	65,360	0.8%	126,124	1.0%
- IMPUESTOS	37,064	0.9%	125,944	1.6%	164,108	1.2%
= UTILIDAD NETA	90,863	2.2%	244,430	3.2%	550,596	4.16%

En relación con el punto de equilibrio, para el 2007 se ubicó en niveles de USD 3.450.918 (USD 287.577 mensual), para el 2008 en USD 5.891.747 (USD 490.979 mensual) y para el 2009 en niveles de USD 9.140.635 (USD 761.720 mensual).

Conclusiones y recomendaciones

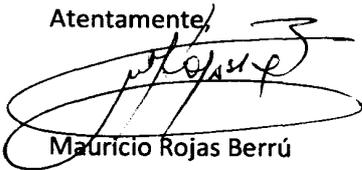
A pesar de las restricciones a las importaciones impuestas por el Gobierno Ecuatoriano a inicios del 2009 se puede decir que el 2009 fue un año adecuado en cuanto a la gestión de la administración para incrementar ventas y conseguir niveles de rentabilidad importantes para la compañía.

Adicionalmente también fue adecuada la gestión de la administración al momento de conseguir los recursos económicos para financiar la operación del negocio tanto con proveedores como con accionistas y terceros.

Para el 2010 se espera conseguir una mejora en las ventas, a través de la implantación de una estrategia clara para el tema de comercialización de marcas, coadyuvada por el cambio de medidas arancelarias para el sector de las confecciones en el área textil que se espera que sean de un gravamen de USD 5.5 por kg importado y 10% al valor de la importación.

Para finalizar, agradezco a todo el equipo humano que trabaja para Sociedad de Hecho Studio Intimo y a ustedes señores accionistas por la confianza depositada en mi persona.

Atentamente,



Mauricio Rojas Berrú

GERENTE GENERAL