

FORMULARIO SC

No. 200023055

RAZÓN O DENOMINACIÓN SOCIAL						02 RUC		1791878892001								03 EXPEDIENTE		200394621							
01	Swiss & North Group S.A.																								
04 PROVINCIA				05 CANTÓN		06 CIUDAD				07 PARROQUIA															
PICHINCHA				QUITO		QUITO				LA CONCEPCIÓN															
08 CALLE						09 NÚMERO		10 TELÉFONO:																	
AV. OCCIDENTAL						272																			
11 INTERSECCIÓN						12 EDIFICIO C. COMERCIAL				13 PISO, DEPTO., OFICINA															
AMALIA EGUIGUREN										PLANTA BAJA															
14 ACTIVIDAD ECONÓMICA PRINCIPAL						15 CÓD. ACTIV.				16 EMAIL															
FABRICACION DE MEDICAMENTOS										snaga@interactiv.net.ec															
17 REPRESENTANTE LEGAL						18 CÉDULA				19 CARGO															
SR. JORGE MEJIA LOPEZ						1709532467				GERENTE Y REPRESENTANTE LEGAL															
PERSONAL OCUPADO														AUDITOR EXTERNO				R.N.A.E.							
20 DIRECCIÓN		ADMINISTRACIÓN		PRODUCCIÓN		OTROS		21																	
1		50		13		-																			

B.- NÓMINA DE SOCIOS O ACCIONISTAS 2/.

[illegible]

1/ : Codificación de la Inversión Extranjera

1: Inversión Extranjera Directa 2: Inversión Subregional 3: Inversión Neutra 4: Inversión de extranjeros calificada como Nacional

TOTAL

2.00

2/ : Si tiene más accionistas favor anexar las hojas necesarias bajo este formato

NOTA: EL PRESENTE FORMULARIO NO SE ACEPTARÁ CON ENMENDADURAS O TACHONES

FECHA DE PRESENTACIÓN

AÑO				MES		DÍA	
2	0	0	5	0	3	0	9

POLIGRÁFICA C.A. - Resolución: 0231 - 27 / 03 / 02

FIRMA DEL REPRESENTANTE LEGAL

INFORME DE COMISARIO

A la Junta de Accionistas de
SWISS & NORTH GROUP S.A.

1.- He revisado los balances generales de Swiss and North Group S.A. por los años terminados el 31 de diciembre del 2004 y 2003 y el estado de resultados por el ejercicio 2004. Dichos estados financieros son responsabilidad de la gerencia de la Compañía. Mi responsabilidad es la de informar a ustedes los aspectos principales ocurridos en los períodos mencionados.

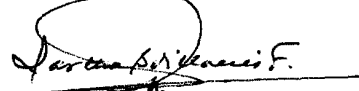
2.- En razón de no haberse producido ventas durante el año 2003, el resultado del ejercicio fue una pérdida de \$50.107.78, ocasionada por gastos de operación, investigación y desarrollo, necesarios para poner en marcha el negocio. El resultado del ejercicio 2004 en cambio arroja una utilidad neta luego de participación e impuestos, por \$98.791.15, producto de ventas por \$2'285.971.18, costo de ventas por \$1'149.061.35, gastos de administración y ventas por \$941.224.35. Cabe indicar que para efectos tributarios, la compañía decidió amortizar en el 2004, el 100% de la pérdida sufrida en el 2003, por considerar que ésta sirvió para generar las ventas, y por tanto la rentabilidad del 2004.

3.- Durante los ejercicios 2004 y 2003 el capital fue de \$2.000; por informes de la Administración, durante el ejercicio 2005 se realizará un incremento del mismo, en el orden de \$12.000, esto fortalecerá el patrimonio de la Compañía y le permitirá optimizar la capacidad instalada de la empresa, extendiéndose con servicios de tercerización a otras compañías que así lo requieran.

4.- En términos generales se puede indicar que la Compañía tuvo un crecimiento en todos los ámbitos; en lo que se refiere a personal, lo hizo en un 100%. Financieramente, los índices que a continuación se exponen, nos demuestran las mejoras alcanzadas durante el ejercicio 2004:

	2004	2003
Indice de Liquidez	1.05	0.35
Indice de Solidez	1.15	1.02
Indice de Estabilidad	2.10	1.03
Capital de Trabajo	32.755	(49.466)
Rentabilidad del Patrimonio	22.68	-0-

Marzo 8 del 2005



Dra. Martha Villacrés F.
CPA 8453

SWISS & NORTH GROUP S.A.

INFORME DE LA GERENCIA GENERAL A LA JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS, REUNIDA EL DIA LUNES 7 DE MARZO DEL 2005

Señores Accionistas:

A continuación presento a ustedes el informe sobre los resultados y Posición financiera de nuestra empresa al final del ejercicio económico del 2004.

1. MEDIO AMBIENTE ECONOMICO

El año 2004, fue un año en el que los efectos de la decisión de dolarizar la economía del país mostró sus efectos positivos y negativos.

Lo positivo fue que la tasa de inflación bajó del 3.9% de enero de 2004, al 1.90%, a diciembre de 2004, lo que permitió que las empresas podamos planificar nuestras operaciones con mayor confianza.

Por otra parte, la dolarización ha significado que los costos de producción y comercialización se han elevado muy por encima de los costos de los otros países de la región, haciendo que las industrias ecuatorianas sean poco competitivas, y que sea mejor importar productos que producirlos localmente, dando como resultado que la balanza comercial haya tenido un saldo anual negativo de 0.13 porcentual.

El producto interno bruto (PIB) creció a 6.6. El escenario político continuó muy inestable, lo que se reflejó en una percepción del riesgo país un tanto negativa, esto a su vez incidió en las tasas de Interés efectivas que estuvieron por sobre el 12.35%.

En síntesis, el escenario macroeconómico no ha sido muy favorable para los negocios, ha generado un ambiente de desconfianza para la realización inversiones.

2. CUMPLIMIENTO DE OBJETIVOS

2.1 Objetivos comerciales

Pese al entorno macroeconómico no muy positivo, los objetivos de ventas planteados para este año fueron superados ampliamente. El crecimiento del volumen de ventas fue del 52%, mientras que nuestro presupuesto contemplaba un

incremento del 30%. Este excelente desempeño, se debe a la incorporación de dos nuevos canales de distribución a minoristas, y a la implementación del nuevo sistema de premiación a la fuerza de ventas.

El posicionamiento de nuestra empresa en el mercado también mejoró, ya que actualmente somos reconocidos como una de las 10 principales empresas de nuestro segmento de negocios.

2.2 Objetivos de Producción

El principal objetivo de producción es el de manejar las políticas de justo a tiempo (JAT), para evitar en lo posible costos de bodegaje que en el caso de la empresa por no contar con una planta propia de grandes dimensiones, y tener que enviar a otros lugares para almacenamiento y despacho de producto terminado es un costo representativo.

2.3 Objetivos administrativos

Los objetivos administrativos se cumplieron en su mayoría gracias a la capacitación del personal en todas las áreas y especialmente en el departamento contable donde se implementaron mejoras al sistema, lo cual hace más eficiente el trabajo. Además se dictó un seminario de trabajo en equipo lo cual ayuda a que el trabajo diario se realice de una manera fluida y eficaz.

2.4 Objetivos financieros

Los objetivos financieros no se han logrado según lo previsto ya que la utilidad obtenida no ha sido la que se esperaba, como lo indica la ley una empresa farmacéutica está previsto que debe ganar hasta un 20% de utilidad sobre sus ventas cuando nuestra utilidad es tan solo del 8%, porcentaje bajo para una empresa que se encuentra en esta industria.

3. CUMPLIMIENTO DE LAS DISPOSICIONES DE LA JUNTA GENERAL Y EL DIRECTORIO.

3.1 Disposiciones de la Junta General

La principal disposición de la junta general de socios de capitalizar las utilidades del ejercicio y por lo tanto no repartir dividendos, se cumplió plenamente.

3.2 Disposiciones del Directorio

Las únicas disposiciones del Directorio en este período, se refirieron a los porcentajes de incrementos a los sueldos del personal, los que se cumplieron cabalmente.

4. HECHOS EXTRAORDINARIOS DEL PERIODO.

4.1 Administración de la empresa:

No se produjeron hechos o eventos administrativos que merezcan ser resaltados.

4.2 Asuntos Laborales.

Lo más destacable en el área laboral, es el hecho de que se ha acordado con los trabajadores que los incrementos de sueldos que se realicen de hoy en adelante, sean a través del establecimiento de tablas de premiación vinculadas a las ventas y a los resultados. Esto indudablemente beneficiará, tanto a la empresa como a los trabajadores.

5. POSICION FINANCIERA DE LA EMPRESA.

Posición de liquidez.

La posición de liquidez de la empresa no es buena debido al endeudamiento bancario de corto plazo, tanto con el banco como para con los accionistas (Los accionistas están apalancando la empresa).

A continuación se presentan los principales indicadores de liquidez

Capital de trabajo:	32755.53
Índice de liquidez:	1.05
Prueba ácida:	0.89
Posición de caja:	0.74

Análisis de la eficiencia operacional

Rotación de cuentas por cobrar	1.77
Período promedio de cobro	65.98
Rotación de inventarios	13.79
Período promedio de inventarios	203.39
Rotación del activo total	3.01

Análisis de endeudamiento

Razón de endeudamiento	0.13
Razón pasivo/capital	6.53

Como se había mencionado anteriormente, el endeudamiento es *significativamente alto*. La medida de no repartir utilidades en por lo menos dos años más, dará como resultado que logremos índices más bajos y por lo tanto menores riesgos financieros.

Análisis de la rentabilidad

Margen de utilidad bruta	0.50
Margen de utilidad neta	0.08
Rendimiento del activo	0.13
Rendimiento del capital	0.98

Los márgenes de rendimiento han mejorado notablemente en relación al año pasado en el que solo se obtuvo pérdida. Esto se debe al alto incremento en el volumen de las ventas que aprovechen de mejor manera los costos fijos operacionales.

Sin embargo, es importante señalar que la rentabilidad neta en operación es relativamente baja pero que se transforma en una buena rentabilidad sobre el patrimonio, debido al alto apalancamiento financiero que tenemos. Podemos decir entonces que el endeudamiento nos está favoreciendo, pero a su vez nos produce un riesgo financiero muy alto.

6. PROPUESTA SOBRE EL DESTINO DE LAS UTILIDADES.

Con el objetivo de disminuir el alto apalancamiento financiero, y consecuentemente el riesgo, propongo que nos se repartan dividendos y se capitalicen las utilidades netas disponibles.

7. RECOMENDACIONES A LA JUNTA GENERAL SOBRE POLITICAS Y ESTRATEGIAS PARA EL PRESENTE AÑO.

7.1 Estrategias

Estrategia comercial: Recomiendo realizar una campaña de imagen corporativa que mejore el reconocimiento en el mercado de nuestra marca. Para esta campaña podría utilizarse los medios escritos de comunicación masiva, con un presupuesto equivalente al 2% de las ventas.

7.2 Políticas

Solicito que se extienda durante este año también la política de capacitación continua al personal, cosa que ha dado excelentes resultados durante el año anterior, y que adicionalmente a esto se realice la evaluación periódica del desempeño.

ATENTAMENTE



Jorge Mejía López
GERENTE GENERAL
SWISS & NORTH GROUP S.A.

Quito, 8 de marzo de 2004