

**Global  
Venture  
S.A. de C.V.**  
Clasificadora de Riesgo

2011  
Junio



Saram , S.A. de C.V.

Informe de Clasificación al  
30 de Junio de 2011

Septiembre 2011

# Clasificación

AL 30 DE JUNIO DE 2011

	RATING ANTERIOR	Rating Actual
<b>PBSARAM1</b>	<b>N-2</b>	<b>N-2</b>
<b>Emisor</b>	<b>E BBB+</b>	<b>E BBB+</b>
<b>Fecha de reunión del Consejo de Clasificación</b>	<b>23 septiembre 2011</b>	
<b>Reunión</b>	<b>Ordinaria</b>	

<b>1 RATINGS</b>	1	
<b>2 BASES DE CLASIFICACIÓN</b>	4	
<b>3 ANÁLISIS FINANCIERO</b>	7	
<b>4 ANEXOS</b>	27	

## Descripción de la Categoría

**EBBB** : Entidades que cuentan con una suficiente capacidad de pago de sus obligaciones en los términos y plazos pactados, pero es susceptible de debilitarse ante posibles cambios en la entidad, en la industria a que pertenece o en la economía. Los factores de protección son suficientes

**N-2** : Corresponde a aquellos instrumentos cuyos emisores cuentan con una buena capacidad de pago del capital e intereses en los términos y plazos pactados, pero ésta es susceptible a deteriorarse levemente ante posibles cambios en el emisor, en la industria a que pertenece o en la economía.

## Analistas :

**Ana Isabel Costa**  
**Siomara Brizuela Quezada**

AV. LAS PALMAS PJE.7  
#130 COL. SAN BENITO SAN SALVADOR  
TEL: 2224-5701 FAX: 2245-6173  
GLOBAL.VENTURE@CYT.NET  
GLOBAL.VENTURE@NAVEGANTE.COM.SV

La opinión del consejo de clasificación de riesgo no constituirá una sugerencia o recomendación para invertir, ni un aval o garantía de la emisión; sino un factor complementario a las decisiones de inversión; pero los Miembros del Consejo serán responsables de una opinión en la que se haya comprobado deficiencia o mala intención y estarán sujetos a las sanciones legales pertinentes. *Art 92 Ley del mercado de valores*

La clasificación que se otorga al presente valor no implica recomendación para comprarlo, venderlo o mantenerlo.

La información financiera utilizada para el presente análisis comprendió los estados financieros no auditados al 30 de Junio 2006, 2007, 2008, 2009, 2010 y 2011 así como proyecciones proporcionadas por Saram.

# Indicadores

30 de Junio 2011



A EMISIÓN DE PAPEL BURSÁTIL DE SARAM, S.A. DE C.V. PBSARAMI SERÁ DE LA SIGUIENTE

FORMA:

*Monto : \$2,000,000.00*  
*Plazo : 12 meses*

## EMISIÓN

	Monto Ofertado	Plazo	Tipo de tasa
Tramo 1	\$500,000.00	12 meses	Variable
Tramo 2	\$500,000.00	12 meses	Variable
Tramo 3	\$500,000.00	12 meses	Variable
Tramo 4	\$300,000.00	12 meses	Variable

<b>Ingresos Operativos</b> \$10,771,952.98 por ventas totales
<b>Utilidades Operativas</b> \$223,750
<b>EBITDA/Gastos Financieros</b> 6.07x
<b>EBIT/Gastos Financieros</b> 4.54x
<b>EBILAT</b> \$217,778
<b>Utilidad Neta</b> \$169,801
<b>Razón de Liquidez</b> 1.07
<b>Razón de Deuda</b> 0.58
<b>Apalancamiento</b> 2.38

2



Nota : Se ha utilizado el formato indirecto para el cálculo de los índices y para los C-F (incluyendo los otros ingresos). Práctica generalmente aceptada.

# Indicadores Financieros

y Estadísticas más Importantes  
En dólares \$



Información Financiera	Jun 2008	Jun 2009	Jun 2010	Jun 2011	% 08 Vs.09	% 09 Vs 10	% 10 Vs 11
<b>Consolidados</b>							
Ventas Netas	6,621,308	7,823,400	8,548,475	10,771,952	18.2%	9.3%	26.0%
Costo de Venta	5,826,744	6,799,201	7,445,448	9,469,487	16.7%	9.5%	27.2%
Utilidades de Operación	165.920	416.244	302.948	223,750	150.9%	(27.2%)	(26.1%)
EBITDA	267.066	535.889	430.565	388,371	100.7%	(19.7%)	(9.8%)
Margen EBITDA%	4.03%	6.85%	5.04%	3.61%	69.8%	(26.5%)	(28.4%)
EBILAT	149.312	338.991	249.364	217.779	127.0%	(26.4%)	(12.7%)
Utilidades Netas	124.440	312.183	227.211	169.801	150.9%	(27.2%)	(25.3%)
Activos Totales	5,959,587	6,369,079	7,293,043	9,480,813	6.9%	14.5%	30.0%
Pasivos Totales	2,556,035	2,843,936	3,325,326	5,488,973	11.3%	16.9%	65.1%
Patrimonio	3,403,552	3,525,143	3,967,717	3,991,839	3.6%	12.6%	0.6%
<b>Por Acción</b>							
Total de Acciones a Final del Año	262,500	262,500	262,500	262,500	0.0%	0.0%	0.0%
Utilidad Neta	\$0.47	\$1.19	\$0.87	\$0.65	150.9%	(27.2%)	(25.3%)
Valor en Libros	\$12.97	\$13.43	\$15.12	\$15.21	3.6%	12.6%	0.6%
<b>Índices</b>							
Razón de Liquidez	1.81	1.49	1.55	1.07	(18.1%)	4.0%	(30.8%)
Margen operativo	2.51%	5.32%	3.54%	2.08%	112.3%	(33.4%)	(42.8%)
Retorno Sobre Activos	2.09%	4.90%	3.12%	1.79%	134.7%	(36.4%)	(43.9%)
Retorno Sobre Patrimonio	3.66%	8.66%	5.73%	4.25%	142.2%	(35.3%)	(27.5%)
Razón de Deuda	0.43	0.45	0.46	0.58	4.1%	2.1%	27.0%
Apalancamiento	1.75	1.81	1.84	2.38%	3.2%	1.7%	29.2%

**E**l rating asignado a los valores PBSARAM1 es de N-2 y al emisor de EBBB+ con perspectiva estable, tiene su base en que SARAM ha mejorado los niveles de venta, ha realizado una limpieza de activos, saneado la empresa, mejorado la estructura de capital, una mejora del patrimonio por el aumento de capital, así como el riesgo económico y financiero, con niveles de solidez patrimonial aceptables. Los factores de protección son suficientes y están estables.

El cambio gerencial realizado y la estrategia implementada por SARAM le puede proporcionar a la empresa el tener un nivel de competitividad capaz de enfrentar la coyuntura financiera.

La empresa posee una serie de ventajas competitivas que le permiten un mejoramiento de la eficiencia y competir con los productos y marca MOR a un buen nivel de calidad.

Su estrategia principal es lograr ser una respuesta como sistema alimenticio y ayudar a sus clientes en la cadena de valor del producto. Está en el negocio de sistema alimenticio y

creando una cadena. La empresa posee un sistema de negocio relativamente estable, por otro lado SARAM ha estado tratando de llevar el rendimiento de la planta a un fuerte aumento de la eficiencia y a una baja sustancial de los costos de venta. El nivel de integración que SARAM posee le puede permitir un margen de adaptabilidad para lograr economías de escala y aprovechar los márgenes potenciales en las diferentes partes de su cadena de valor.

El modelo de negocio de SARAM debe enfatizar la solución a la medida, mejorando la eficiencia y el servicio al cliente, dándole un buen valor en la transacción y contar con un nivel de clientes /productores que le da la masa crítica (en los próximos años ésto constituirá un riesgo alto para la empresa) necesaria para tener en los próximos años un nivel de quintales, que le permita tener un buen rendimiento técnico y un futuro en el mercado.

La empresa cuenta con los recursos y la capacidad para abordar los factores claves de éxito y de riesgo. La empresa ha contado con la flexibilidad

y soporte financiero suficiente para abordar el mercado, sobre todo desde el periodo 2008-2009.

Con el alza de los precios de la materia prima, los resultados operativos de la empresa podrán ser afectados de en su parte económica .

SARAM es una de las tres empresas más grandes del sector en el país, una de las que posee una planta completa, con capacidad de producir todos la gama de productos para la alimentación animal .

El ser miembro de un grupo empresarial diversificado y con buena imagen de cumplimiento en el país, le da fortaleza, lo que unido a los aumentos de capital que ha realizado, le proporciona una mejor situación de fortaleza patrimonial.

El poseer una política conservadora de crédito con los clientes le da una ventaja competitiva en un sector y un ciclo de maduración interesante.

Los cambios en la junta directiva de SARAM y personal gerencial que se han implementado, han tenido y tendrán influjo económico-financiero en los resultados de la empresa.

# Fortalezas, Oportunidades, Debilidades y Amenazas

## Fortalezas

- Management Character.
- Modernización de la planta.
- Diversificación .
- Modelo de beneficio basado en el desarrollo del cliente/soluciones para los clientes.
- Un patrimonio adecuado.
- Buen nivel de capacidad gerencial.
- La lealtad de los clientes.
- Una imagen de marca MOR fuerte nacional. Buen nivel de Reconocimiento de la marca MOR.
- Fuerza de ventas con alto grado de lealtad.
- Una política conservadora para la gestión financiera.
- Relación BAT/BAIT con posibilidades de mejora.
- Alta reputación de pago y honorabilidad del grupo al cual pertenece.
- Ubicación de la Planta

## Debilidades

- Apalancamiento inadecuado.
- Bajo capital de Trabajo .
- Costos de producción altos.
- Cartera de clientes sensible al deterioro, tanto por su situación económica como para el financiamiento.
- Elasticidad precio alta.
- Ausencia de poder de negociación con los proveedores internacionales.
- Management intermedio

## Oportunidades

- La crisis conllevará a empeorar la situación económica financiera de las empresas clientes.
- Conseguir la lealtad de los clientes mediante la diferenciación del servicio.
- Control de costos.
- Aplicación de nuevas tecnologías y técnicas para elevar la calidad de los procesos.

## Amenazas

- Volatilidad de los precios de la materia prima, nacional e internacional.
- Competencia intensa.
- Importación de concentrado.

Detalle de los aspectos claves de SARAM

## ANÁLISIS PROSPECTIVO

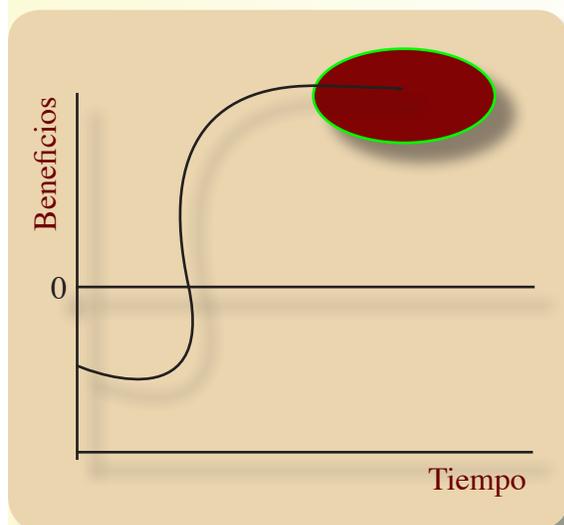
SARAM deberá profundizar y continuar con la mejora del management y con el apoyo financiero y de asesoría con los productores para poder cumplir sus proyecciones de quintales vendidos para los próximos meses. Es importante construir alianzas estratégicas con los productores/clientes, a fin de generar plataformas comunes que mejoren los

niveles de costos y buscar un solo hub para el sector lo cual le podría afectar su situación económica-financiera.

Es importante que SARAM trate de mejorar su management, apalancamiento, estructura de capital y servicio al cliente, para lo que es importante que fortalezca sus volúmenes

de flujos operativos y su potencial de resultados antes de intereses e impuestos en relación a sus costos de operación, ésto mejorará la liquidez de la empresa.

Se tendrá un impacto acumulativo en las ventas, por el efecto de causación acumulativo de la gestión de las marcas.



Modelo de beneficio basado en soluciones aportadas al cliente/en el desarrollo del cliente: se ha realizado Inversiones para conocer al cliente, que permitiran encontrar una solución y desarrollar la relación. Dar soporte en mejorar el rendimiento, ayudar a mejorar los resultados de la cadena de valor, ayudan a hacer los cambios para optimizar el proceso de produccion entendiendo las condiciones economicas y encontrar la forma de que sean mas favorables. Investigando como compran sus clientes, como utilizan el producto, ayudar al cliente en los momentos mas dificiles, costosos y exigentes de sus procesos. Consiguiendo una fidelidad mucho mas alta que sus competidores y como consecuencia una empresa rentable.

## El análisis de la Pirámide de ratios de “SARAM”

Ratios: Junio de cada año.

$$\frac{\text{Bpt}}{\text{Cap. Prop.}} = \frac{\text{Bait}}{\text{Act. Func.}} \times \frac{\text{Act. Func.}}{\text{Cap. Prop.}} \times \frac{\text{Bat}}{\text{Bait}} \times \frac{\text{Bpt}}{\text{Bat}}$$

2006	7.48%	=	0.054	X	2.24	X	0.831	X	0.75
2007	1.28%	=	0.016	X	2.32	X	0.474	X	0.75
2008	3.66%	=	0.033	X	1.75	X	0.833	X	0.75
2009	8.86%	=	0.071	X	1.81	X	0.921	X	0.75
2010	5.73%	=	0.046	X	1.84	X	0.911	X	0.75
2011	4.25%	=	0.031	X	2.38	X	0.780	X	0.75

**A partir de las cifras analizadas de los Estados Financieros de SARAM se llega a las conclusiones siguientes:**

La Tasa de Rentabilidad que la empresa ha obtenido a través del período analizado de junio del 2006 al 2011 ha tenido un ciclo económico con su parte baja el año 2007 y luego la parte de subida de ciclo.

Es de hacer notar que la rentabilidad del año 2006 a junio es un valor positivo del 7.48% y posteriormente al 2010 5.73% se ha mantenido entre un 8.86% al 1.28% en el resto de los años. Los quintales vendidos de concentrado subieron y se han mantenido creciendo; durante el periodo del 2006 al 2010 han crecido un 36.14% en un mercado con un nivel de concentración muy alto y un sector con alto nivel de integración vertical y hacia adelante, sobre todo en el líder del sector. Es difícil que vuelvan a los montos bajos que se tuvieron anteriormente producto de la crisis de descapitalización y endeudamiento, aunque es probable que las consecuencias sobre la estructura de capital durante 2010-2011 sea todavía fuerte y en la estructura de pasivos a Largo plazo, aunque no como lo fue para 2000-2004.

A Junio del 2011 los quintales vendidos de concentrado crecieron un 14.5% y la Tasa de Rentabilidad obtenida por SARAM es 4.25%

La tendencia del índice de Rentabilidad de los capitales propios: *Beneficio Después de Impuestos/Capital Propio*, se ha ubicado en el rango a junio del 8.86% al 1.28% en el período de 2006 al 2011 en junio; durante junio del 2006 fue 7.48%, en valores que se han movido de 1.28% en junio del 2007 a un 5.73% en junio del 2010 y al 4.25%

en este primer semestre del 2011.

A Junio del 2006, 2007, 2008, 2009, 2010 y 2011 el índice de rentabilidad fue del 7.48%, 1.28%, 3.66%, el 8.86%, el 5.73% y de 4.15% respectivamente. Las condiciones mejoraron para la empresa, no solo por la limpieza realizada en la estructura de su capital sino también por la recuperación y crecimiento del nivel de quintales vendidos.

Entre los factores que pueden explicar esta evolución tenemos el valor del rendimiento técnico (BAIT/Activo funcional), con un 5.4% en junio del 2006, fue un 1.6% para el 2007, un 3.3% en el 2008, un 7.1% en el 2009, 4.6% en el 2010 y 3.1% en Junio de este año. Uno de los factores clave o determinante de la tasa de rentabilidad es el rendimiento técnico y el cambio en el apalancamiento, que es otro de los factores clave que explican la evolución de la rentabilidad.

De una tasa de apalancamiento de 2.24 para junio del año 2006 se ha experimentado reducciones anuales hasta llegar a un 2.38 en el año 2011, un 2.32 en el 2007, a un 1.75 en el 2008, un 1.81 en el 2009, un 1.84 en junio del 2010 creciendo a 2.38 en el 2011. El capital propio en los últimos seis años pasa de \$2.08 Millones en junio del 2006, a \$2.27 Millones en el 2007, a \$3.40 Millones en el 2008, a \$3.525 Millones en el 2009, a \$3.96 Millones en el 2010 y a \$3.99 Millones en el 2011 y es precisamente los incrementos en el capital los que han ayudado a paliar parte de las necesidades de recursos cíclicos.

El BAT ha estado en el rango de \$0.038 Millones a \$0.416 Millones durante el período de 2006 al 2011, habiendo sido el más bajo \$0.038 Millones en el 2007, luego

a \$0.207 Millones en el 2006, \$0.165 Millones en el 2008, \$0.416 Millones en el 2009, \$0.302 Millones en el 2010 y a \$ 0.226 Millones en el 2011.

La incidencia de la carga financiera presentada por el ratio siguiente de la pirámide BAT/BAIT tiene una evolución notable; esta cifra oscila entre el 0.474 y 0.921 dentro del periodo estudiado; iniciando con 0.831 para el 2006, pasa a 0.474 para el 2007, el 0.833 en el 2008, un 0.921 en el 2009, 0.911 en el 2010 y 0.78 en Junio del 2011; sus valores nos dicen que la incidencia de la carga financiera ha sido muy importante, aunque ha ido disminuyendo en los últimos años.

El último de los factores tampoco actúa de forma excesivamente relevante. La presión fiscal ha sido aproximadamente fija entre los períodos, con un 0.25% de índice tasal, para este semestre no la hemos incluido.

A partir de estos índices, es evidente que el apalancamiento y el rendimiento técnico, en cierta medida afectan desfavorablemente a la rentabilidad.

Para Junio del año 2006 el apalancamiento de  $2.24 \times 0.83 = 1.85$ , el cual actúa muy favorablemente, con un rendimiento técnico del 5.4% y el recorte fiscal, afectan a la rentabilidad del 7.48%.

En Junio del 2007, el factor de apalancamiento del  $2.32 \times 0.474 = 1.09$ , actúa desfavorablemente para soportar el recorte fiscal que los sitúa y con un rendimiento técnico del 1.6% generan una rentabilidad antes-impuestos de 1.28%.

En el 2008 se obtiene un factor de apalancamiento de  $1.75 \times 0.83 = 1.45$ , el que actúa muy favorablemente, que junto a un rendimiento técnico del 3.3 % lleva a una rentabilidad antes impuestos del 3.66%.

En Junio del 2009 el factor de apalancamiento es de  $1.81 \times 0.92 = 1.67$ , actúa favorablemente para que junto

a un rendimiento técnico del 7.1% lleva a una rentabilidad post impuestos de el 8.86%.

En el 2010 con un factor de apalancamiento de  $1.84 \times 0.911 = 1.67$ , actúa favorablemente y con un rendimiento técnico del 4.6 %, se llega a una rentabilidad antes impuestos del 5.73%.

A Junio del 2011 con un factor de apalancamiento de  $2.38 \times 0.78 = 1.85$ , actúa favorablemente y con un rendimiento técnico del 3.1%, se llega a una rentabilidad antes impuestos del 4.25%.

Se puede decir que durante el año 2006 se tuvo una situación en que la empresa actuó con apalancamiento financiero favorable que permitió potenciar su rentabilidad, en cuyo caso, la política de endeudamiento le ayudó a potenciar su rentabilidades con el rendimiento técnico. Sin embargo, desde el año 2007 se dio el caso de tener apalancamientos financieros favorables, y la ventaja de que haya limitado tanto su carga financiera que la carga fiscal posterior se aplique sobre un aceptable beneficio y provoque apalancamiento financiero fiscal favorable.

El rendimiento de los activos: (*BAIT/Activos Funcionales*) mejoró con relación al índice del año 2007, sin embargo fue contrarrestado por la disminución en los índices (*Activos Funcionales/Capital Propio*) y (*Bat/Bait*), que incidieron en el resultado.

Para los años venideros, la manera de mejorar la rentabilidad sería a través de dos opciones: El incremento en las ventas, elevar la lealtad de los clientes y/o la reducción en los Costos de Venta. El incremento en las ventas (en parte por la mejoría de los precios y subir los quintales vendidos) se perfila como la opción principal, ya que la disminución de costos posiblemente es menos permisible por la evolución de los precios internacionales de las materias primas.

## Balance General Resumido - 30 de Junio (Cifras en \$ Millones)

Años	2006	2007	2008	2009	2010	2011
<b>Activo No Corriente</b>	<b>3.58</b>	<b>4.01</b>	<b>3.99</b>	<b>3.98</b>	<b>4.25</b>	<b>4.34</b>
<b>Activo Corriente</b>	<b>1.07</b>	<b>1.24</b>	<b>1.96</b>	<b>2.38</b>	<b>3.04</b>	<b>5.14</b>
Cajas y Bancos	0.04	0.05	0.17	0.20	0.24	0.61
Inventarios	0.71	0.71	1.00	0.16	2.13	3.00
Cuentas por Cobrar	0.28	0.43	0.52	0.38	0.48	1.10
<b>Total Activo</b>	<b>4.66</b>	<b>5.26</b>	<b>5.96</b>	<b>6.37</b>	<b>7.29</b>	<b>9.48</b>
Capital Propio	2.08	2.27	3.40	3.53	3.97	3.99
Exigible a largo plazo	1.69	1.87	1.47	1.24	1.36	0.69
Exigible a corto plazo	0.88	1.11	1.08	1.61	1.97	4.80
Total Pasivo	2.58	2.98	2.56	2.84	3.33	5.49
<b>Total Pasivo y Capital</b>	<b>4.66</b>	<b>5.26</b>	<b>5.96</b>	<b>6.37</b>	<b>7.29</b>	<b>9.48</b>

## INGRESOS Y RESULTADOS OPERATIVOS

### Ingresos

Las Ventas Netas han experimentado un aumento de \$ 6.82 Millones entre junio del 2006 y junio del 2011, habiendo obtenido en el año 2011 \$10.77 Millones en Ventas; ésto representa un crecimiento del 172.75 % durante el periodo. La variación en el volumen de quintales producidos entre el 2006 y el 2011 ha sido un 55.87%, con cambios entre los años y está basada en el proceso de aumento de

los pasivos y la consecuente descapitalización, producto del manejo de los accionistas y administración anteriores, que en algunos momentos vieran frenada su capacidad productiva al no contar con acceso a la compra de materias primas, y su consecuente disminución en la capacidad de venta. En los últimos años se han ido recuperando y creciendo la capacidad de producción, y por ende el monto de quintales vendidos, los ingresos por venta y las utilidades.

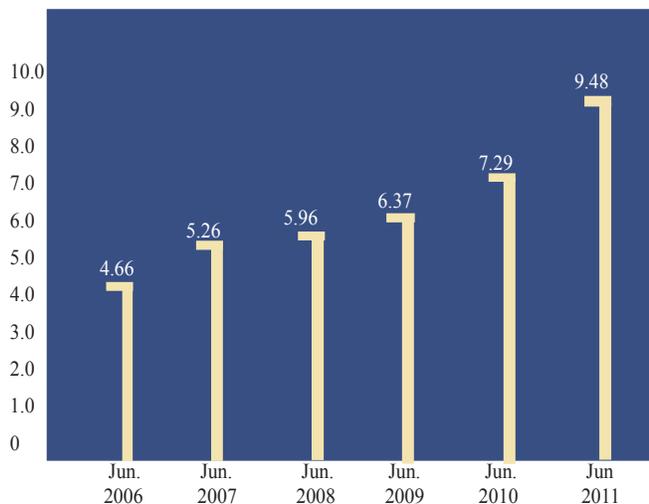
En este primer semestre del 2011, las Ventas Netas han experimentado un crecimiento de 26.0%

Durante junio del 2006 a se tuvo unas ventas de \$3.949 Millones. Con utilidades antes de impuestos de \$0.207 Millones y un 1.07% en los Gastos Financieros.

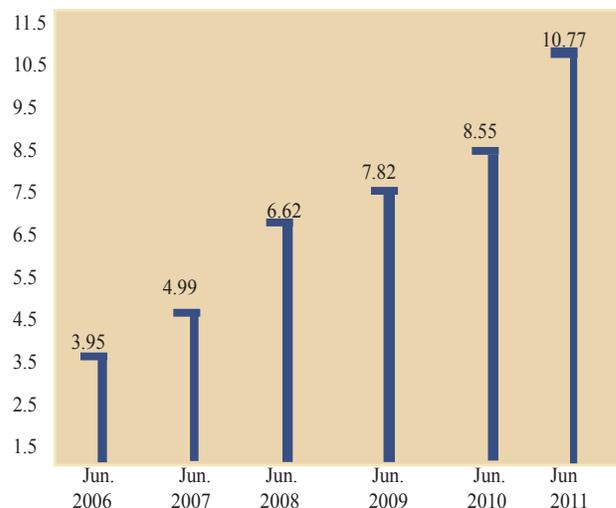
En junio del 2007 las utilidades antes de impuestos fueron de \$ 0.0388 Millones con unas Ventas Netas de \$ 4.99 Millones y Costos de venta de \$ 4.4 Millones, que no le permiten generar los fondos suficientes como para obtener utilidades después de los Gastos de operación.

En junio del 2008 SARAM mantiene el volumen de quintales vendidos, con un aumento los quintales vendidos en un 2.47% con relación al año anterior, e incrementar, el precio promedio de venta, con unos ingresos de \$6.621 Millones lo que le representa un incremento del 32.47% en

Activos Totales  
Millones de dólares



Ventas Netas  
Millones de dólares



los ingresos por venta, con resultados positivos de \$0.165 Millones de utilidades antes de impuestos.

SARAM en el 2009 mantiene en valores similares el volumen de quintales vendidos al 2008, creció un 4.39 % acompañado de un alza del 13.2% en los precios promedio por quintal, con unos ingresos de \$7.823 Millones lo que le representa un incremento del 18.15% en los ingresos por venta con lo que se obtienen unas utilidades de \$ 0.416 Millones.

Al 30 de Junio del 2010, el volumen de quintales vendidos aumentó un 9.2% , los ingresos fueron de \$ 8.548 Millones, un aumento del 9.27% , lo que dio como resultado unas Utilidades antes de impuestos que fueron del orden de \$0.302 Millones.

En junio de este primer semestre del 2011 el Número de quintales vendidos aumentó un 14.50%, las utilidades antes de impuestos, fueron de \$ 0. 221 Millones con unas Ventas Netas de \$ 10.772 Millones y Costos de venta de \$9.469 Millones.

### Costo de las ventas

Como porcentaje del total de ingresos, el costo de ventas representó 82.17% en el 2006, un 88.09 % en el 2007, un 88.0% para el 2008, el 86.91% en el 2009, el 87.1 % en el 2010 y un 87.9% en el 2011; dando como resultado variaciones en el Margen Bruto que van desde el rango de

17.38% en el 2006, y 12.00%, en 2007 y 2008, 13.09% en el 2009, el 12.90% en el 2010 y 12.09% en el 2011, lo que se explica en los incrementos experimentados en los Costos de Materia Prima.

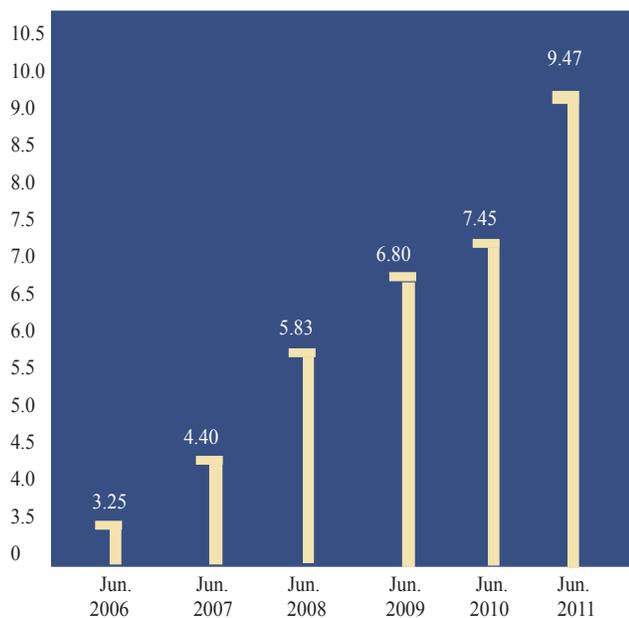
En el periodo del 2006 al 2011, los Costos de Venta tuvieron un movimiento porcentual entre 88.09% al%. Se ha ido superando la reducción del volumen de los ingresos originada en la caída en los quintales vendidos, y los precios promedio del quintal vendido han variado entre \$13.4 y \$23.4, estos dos movimientos han potenciado la posición de la empresa, aunque éstos no incrementaron en igual proporción.

### Las Utilidades

La empresa ha logrado mantener un nivel de Utilidades en el periodo del 2006 al 2011, en tal forma que sus Utilidades Netas antes de impuestos tuvieron en valores que van desde \$0.416 Millones en el 2009 hasta \$0.224 Millones en el 2011.

En el 2006, los niveles de ventas y los costos de Venta, dieron como resultado una Utilidad Neta equivalente al -6.23% de los Ingresos Totales; en 2007 las Utilidades Netas representaron el 1.96% de los Ingresos Totales, y en el 2008 un -2.81% y en el 2009 el 1.67%. En el 2010 las Utilidades Netas alcanzaron solamente al 1.79% de los Ingresos Totales y a Junio del 2011 el 1.58% de los Ingresos.

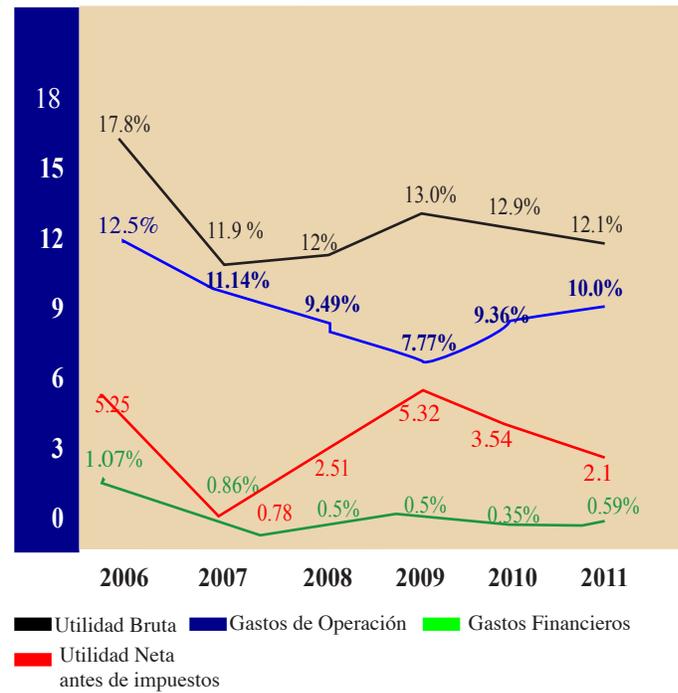
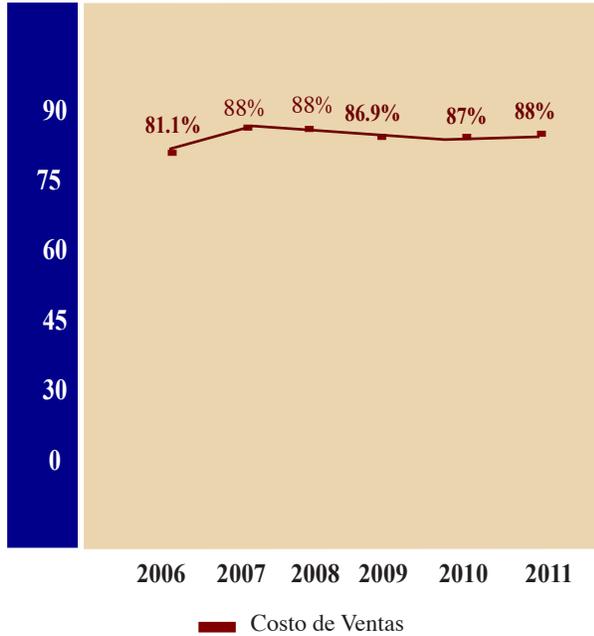
Costo de Ventas  
Millones de dólares



### Estado de Resultados Resumido - 30 de Junio (Cifras en \$Millones)

Años	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Ventas Netas	3.95	4.99	6.62	7.82	8.55	10.71
Costos Variables	3.25	4.40	5.83	6.80	7.45	9.47
<b>Margen Bruto</b>	0.70	0.60	0.79	1.02	1.10	1.30
Gastos Estructurales	0.45	0.51	0.59	0.57	0.77	1.302
<b>Resultados de Explotación</b>	0.25	0.08	0.19	0.45	0.33	0.288
Menos: Gastos Financieros	0.04	0.04	0.03	0.04	0.30	0.64
Más: Otros Ingresos	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.02
<b>Resultados antes de Imp.</b>	0.21	0.04	0.16	0.41	0.30	0.23
Impuestos	0.00	0.00	0.00	0.03	0.00	0.00
<b>Resultados Netos</b>	0.21	0.39	0.16	0.41	0.30	0.23

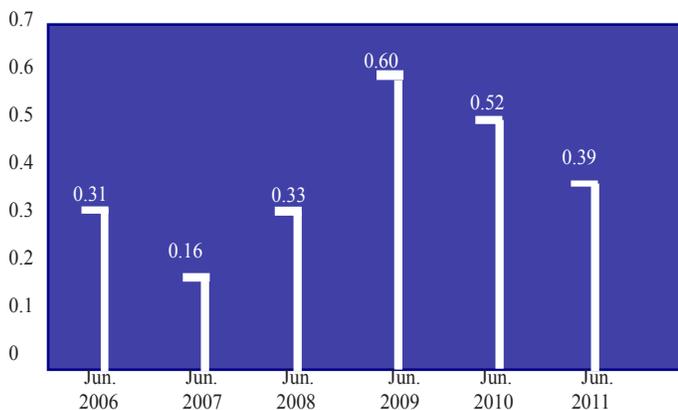
## ESTADO DE RESULTADOS A JUNIO: ESTRUCTURA %



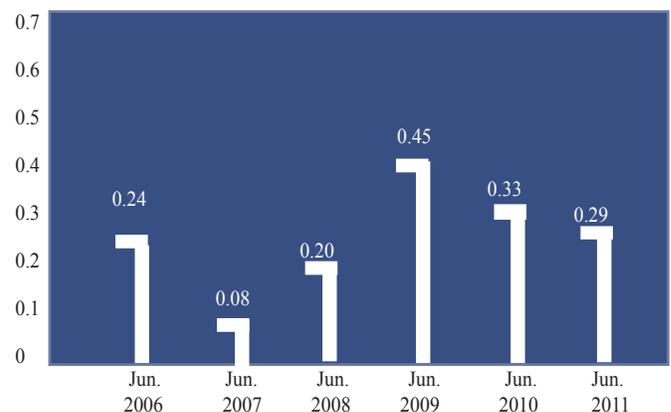
Los **Resultados antes de Intereses e Impuestos (EBIT)** tuvieron un comportamiento que va de \$ 0.249 Millones en el 2006 y en 2007 \$ 0.081, con un ciclo hacia la baja desde el año 2006 hasta el 2008 y subiendo nuevamente durante el 2009 hasta los \$ 0.451 Millones. En el 2010 el EBIT es \$0.332 Millones y de \$ 0.290 Millones en Junio de este año 2011.

**El coeficiente EBIT/Ventas Netas**, mantiene la forma de ciclo económico en su tendencia desde 2006 hasta el 2010, apoyado más en las variaciones de las Utilidades que en los crecimientos de las Ventas Netas. Para el 2006, 2007, 2008, 2009, 2010 y 2011 declina desde el 6.33%, un 1.64%, un 3.01%, un 5.78%, 3.89% y 2.70% respectivamente.

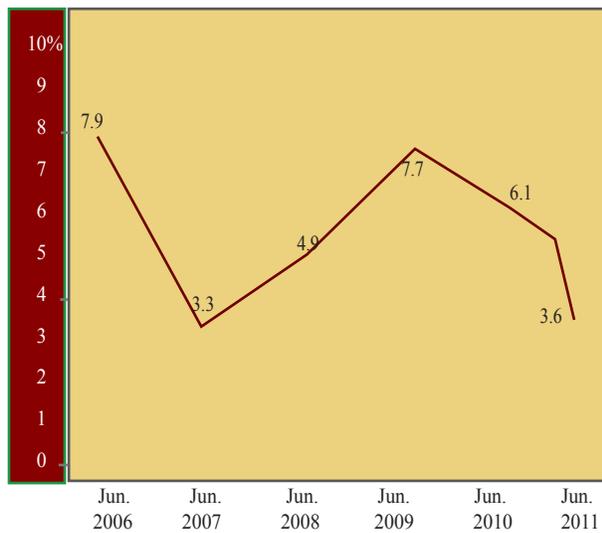
EBITDA  
en Millones de dólares



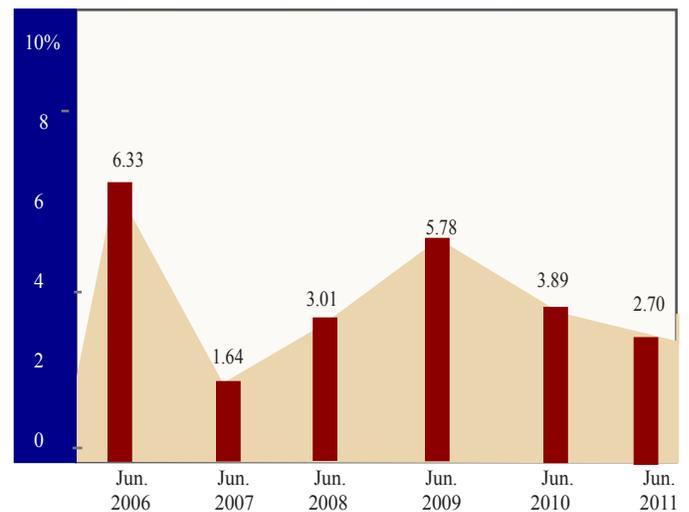
EBIT  
en Millones de dólares



EBITDA / Ventas Netas



EBIT / Ventas Netas



Los *Resultados antes de Intereses e Impuestos más Depreciaciones y Amortizaciones* EBITDA han seguido un patrón de comportamiento similar al del EBIT.

Igual sucede con el coeficiente EBITDA/Ventas Netas, cuyo patrón asemeja al del EBIT/Ventas Netas en todos los años del período analizado. Para el 2006, 2007, 2008, 2009, 2010, baja desde el 4.94% que es de 7.95% baja al 3.27% en el 2007, 4.94% en el 2008, 7.70% en el 2009, 6.11% en el 2010 y de 3.61% en este primer semestre del 2011 como efecto también de los aspectos que repercuten en el EBIT y también producto de los bajos niveles de depreciación.

## Endeudamiento:

La Deuda Total al 30 de Junio de 2006 era de \$2.58 Millones y sus componentes principales eran los proveedores y Préstamos No Bancarios de Corto y Largo Plazo (el 20.5% del Total pasivo y patrimonio), seguidos por los Préstamos Bancarios a Largo Plazo (32.76% del Total pasivo y patrimonio).

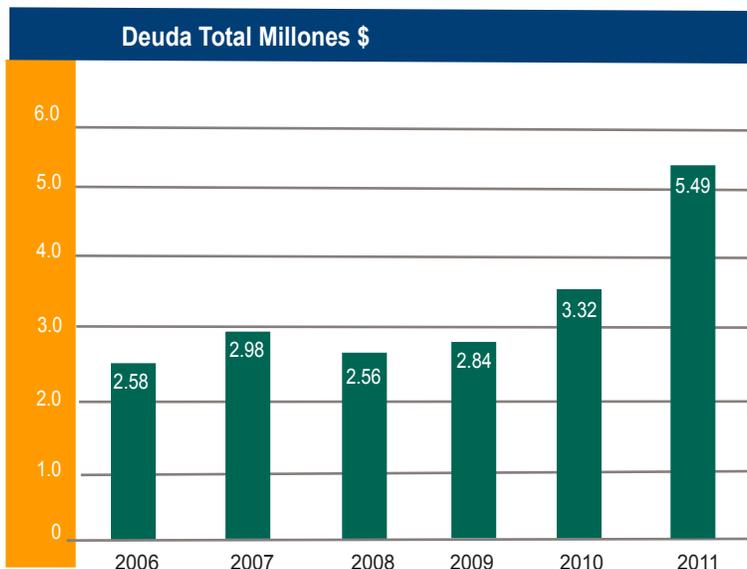
En junio del 2007 y con un total de \$2.98 Millones en Deuda, en primer lugar estuvieron siempre proveedores y Préstamos No Bancarios de Corto y Largo Plazo (25.0% del Total pasivo y patrimonio), y los Préstamos Bancarios de Largo Plazo (29.78% del Total pasivo y patrimonio).

Al 30 de junio del 2008 la Deuda Total asciende a \$ 2.56 Millones, de los cuales de sus componentes principales eran los proveedores y Préstamos No Bancarios de Corto y Largo Plazo (el 18.15% del Total pasivo y patrimonio), seguidos por los Préstamos Bancarios a Largo Plazo (20.79% del Total pasivo y patrimonio).

Para el 2009 la Deuda Total reduce un 34.2% con relación al año anterior y su monto total (\$2.84 Millones) estuvo compuesto principalmente por los Préstamos Bancarios de Largo Plazo (16.75% del Total pasivo y patrimonio), proveedores y Préstamos No Bancarios de Corto y Largo Plazo (17.87% del Total pasivo y patrimonio), y por los Préstamos Bancarios de Corto Plazo (10.02% del Total pasivo y patrimonio)

A junio 2010 la Deuda Total fue de \$3.325 Millones, compuesta principalmente por Préstamos Bancarios a Largo Plazo (16.29% del Total pasivo y patrimonio) y proveedores y Préstamos No Bancarios de Corto y Largo Plazo (29.3% del Total pasivo y patrimonio).

Al 30 de junio del 2011 la Deuda Total asciende a \$ 5.489 Millones, que representa un total de 57.90% del Total pasivo y patrimonio

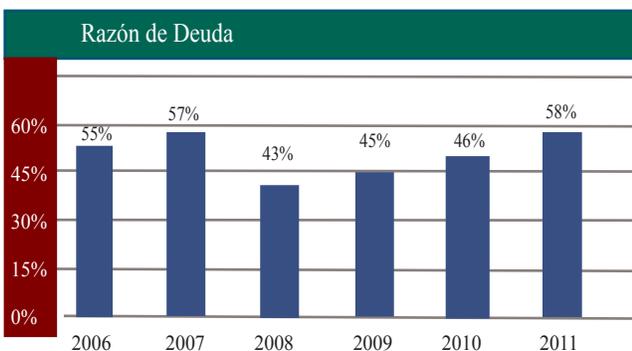


de los cuales de sus componentes principales son Deudas financieras a corto plazo 35.2%, seguidos por los Deudas Comerciales y otras cuentas 13.9% del Total pasivo y patrimonio .

Entre el período 2008 al 2009, la Deuda Total incrementó un 11.3%, del 2008 al 2009 creció un 16.9 % y entre el 2010 y 2011 el 65.1%.

Es debido a los movimientos en la estructura de capital, el que la **Razón de Endeudamiento** haya mostrado tendencia a la reducción desde el año 2006 hasta 2010 y con una ligera variación hacia arriba en el 2007, producto de la readecuación de los Activos Totales.

	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Razón de deuda	0.55	0.57	0.43	0.45	0.46	0.58
Apalancamiento	2.24	2.31	1.75	1.81	1.84	2.37
Endeudamiento :Pasivo Total / Patrimonio Neto	1.24	1.31	0.75	0.8	0.83	1.39



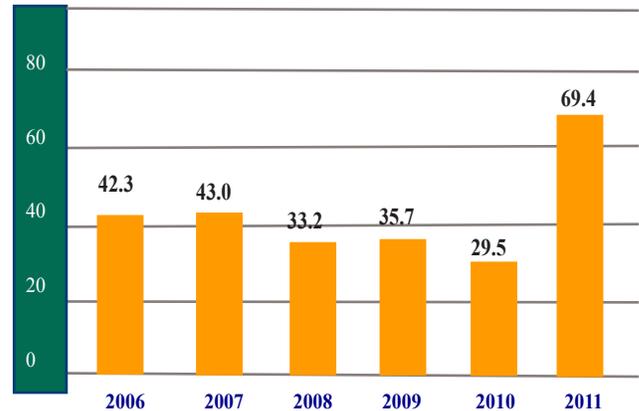
Habiendo iniciado con un coeficiente de 1.2 en el 2006 sube al 1.3 en el 2007 luego al 0.75 en el 2008. En el 2009 el coeficiente fue de 0.81 de 0.84 en el 2010 y a Junio de este año fue de 1.37 registrando el mayor coeficiente dentro del periodo en estudio.

La empresa ha incrementado el capital social, se orientó a la reducción de sus Pasivos o de sustituirlos por otros de menor costo a fin de reducir sus Gastos Financieros, y saneó los pasivos y activos.

El *Apalancamiento* también ha experimentado variaciones anuales, consistentes con la nueva estructura de capital, que le han llevado de 2.24 en 2006 hasta 2.375 en el 2011, en parte por los aumentos de Capital Social y las disminución de necesidades circulantes, efecto que se hace notar en los cambios de la Razón de apalancamiento.

Los valores del Apalancamiento se comportaron de la siguiente manera: Comenzando en el 2006 con un coeficiente de 2.24, sube a 2.31 en el 2007. En el 2008 el indicador baja a 1.75, sin embargo el indicador incrementa a partir del 2009 ya que se ubica en 1.81, 1.84 en el 2009 2010 y 2.37 en el 2011.

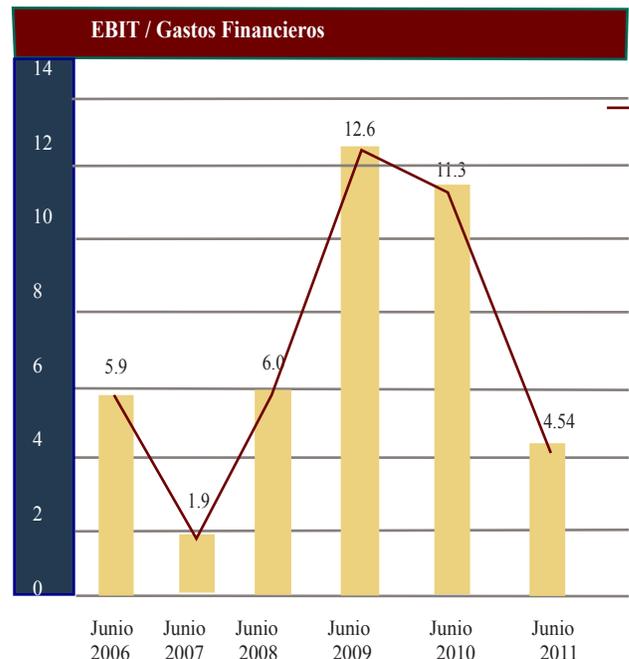
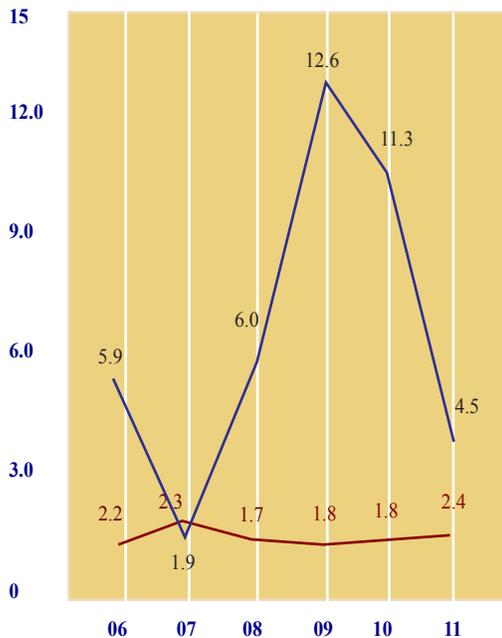
Gastos Financieros - en miles de dólares



**Cobertura:**

La compañía genera un nivel de Flujo de Efectivo suficiente para cubrir sus obligaciones financieras. Pero es de hacer notar que en la medida en que las Utilidades Netas han experimentado reducciones a lo largo del período analizado, la empresa ha recurrido a las medidas necesarias para recuperar el equilibrio en momentos claves. La *Cobertura de los Intereses* ha ido mostrando mejorías consecuentes, pasando de una cobertura de 5.90 veces en 2006 hasta una cobertura de 11.26 veces en el 2010, con una tendencia al crecimiento sostenida del 2008; todo esto fue obtenido mediante una reducción sistemática de los pasivos, que han ido disminuyendo. A Junio del 2011 el ratio es de 4.54 veces.

**Apalancamiento y Cobertura de Intereses**  
en número de veces



## Indices de Endeudamiento y Cobertura de intereses

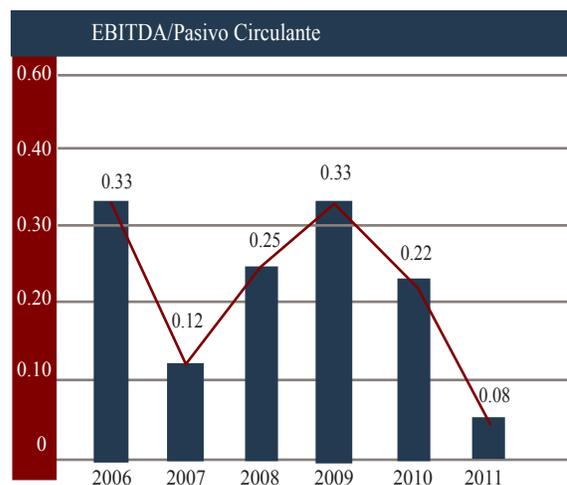
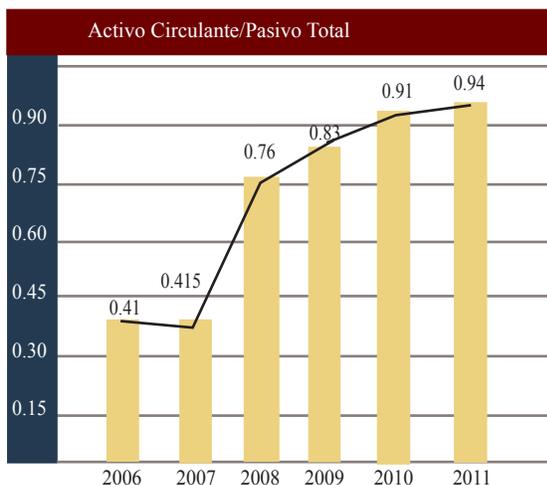
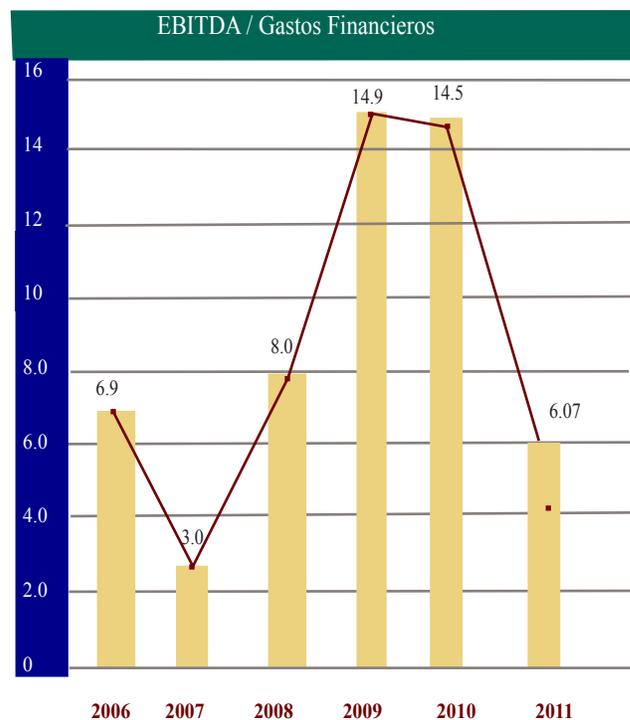
	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Coefficiente de endeudamiento	1.2	1.3	0.75	0.8	0.83	1.37
Cobertura de intereses (en base al EBIT)	5.9	1.9	6.0	12.6	11.2	4.54

El coeficiente *EBIT/Gastos Financieros* nos muestra en que proporción los Gastos Financieros se encuentran cubiertos por las Utilidades antes de Intereses e Impuestos.

Este coeficiente ha mejorado a lo largo del período analizado a pesar de que el EBIT ha mantenido una tendencia variable, con disminuciones en los años centrales del mismo, pero que en contraste con las variaciones de los Gastos Financieros es siempre superior.

El coeficiente *EBITDA/Gastos Financieros* ha seguido un comportamiento parecido al del EBIT/Gastos Financieros, aumentando desde el 6.93 v del 2006 hasta el 2010 al 14.58v, sin embargo se sitúa en 6.07v al 30 de Junio del 2011.

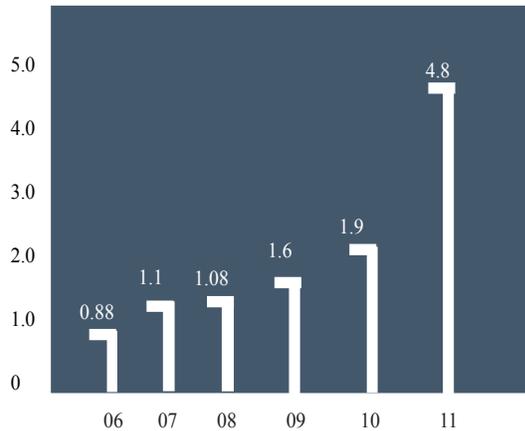
En cuanto a los *Activos Circulantes/Pasivo Total*, que muestra la proporción en que los Activos Circulantes pueden dar cobertura a la Deuda Total, en el periodo 2006



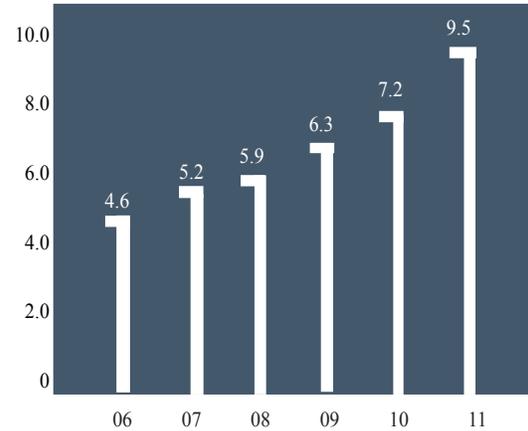
### Razones de Cobertura:

	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Ebit/Gastos Financieros	5.9	1.90	6.0	12.6	11.2	4.54
Ebitda/Gastos Financieros	6.93	3.01	8.05	14.99	14.58	6.07
Pasivo Total/Ebitda	8.80	23.08	9.57	5.31	7.72	14.13

#### Pasivos Corrientes millones de dólares



#### Activos Totales Millones de dólares



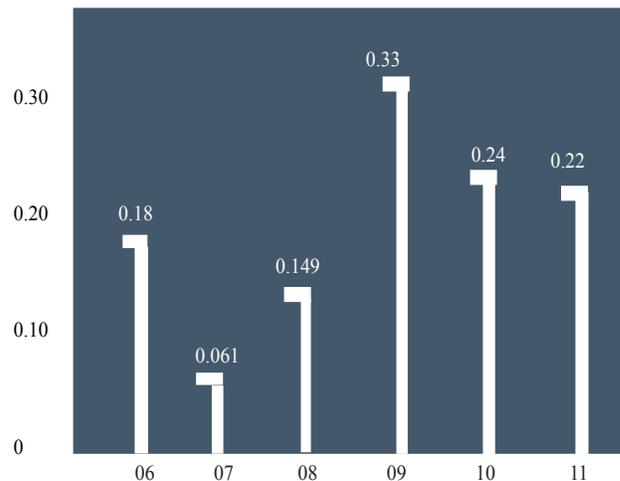
hasta el 2010, este coeficiente ha estado en el rango de 0.41v a 0.91v; siendo 0.41v en el 2006, a 0.415v en 2007 y a 0.76v en el 2008, hasta 0.83v en el 2009, tendencia que se mantiene en el 2010 al llegar al a 0.91v y a 0.94 v en Junio del 2011.

El **EBITDA/Pasivo Circulante**, que es el coeficiente de cobertura brindada por los Ingresos antes de Intereses e Impuestos más Depreciaciones y Amortizaciones a los Pasivos de Corto Plazo, muestra una tendencia entre el 2006 y el 2011 de valores que van de 0.33 a 0.08 .

En el 2006 este coeficiente de cobertura alcanzaba un 0.33 y al 2007 baja al 0.12, al 31 de Junio del 2008 es el 0.25 para aumentar hasta el 0.33 en la misma fecha del 2009. Para el 2010 el indicador fue el 0.22 y a Junio del 2011 disminuye al 0.08

El **EBILAT**, fue de \$0.187 millones en el 2006 a \$0.061 millones en el 2007. En el 2008 el EBILAT es de

#### EBILAT en millones de dólares



\$0.149 Millones y luego a \$0.338 en el 2009, en el 2010 fue \$0.249 Millones y en este primer semestre fue \$ 0.218. Millones.

### Descomposición de la Rotación de Activos

La rotación de Activos Corrientes se ha visto altamente influenciada por la descapitalización de la empresa y por la estructura de capital. Al inicio del período analizado, en el año 2006, la rotación fue de 3.68 veces, el 2007 y en la medida en que las ventas han ido aumentando, se ha pasado de 4.03 veces hasta 3.37 veces en el 2008 y luego a 3.28 veces en el 2009. La rotación más alta de estos activos 2.81 R. se obtuvo en el 2010. Al 30 de Junio de este primer semestre, la rotación de los Activos Corrientes es de 2.10 veces.



### Indices de Administración de Activos

	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Rotación del activo corriente	3.68	4.03	3.37	3.28	2.81	2.10
Rotación del capital de trabajo	20.54	38.50	7.52	10.02	7.97	31.89
Rotación de cuentas por cobrar	13.8	11.6	12.76	20.14	17.62	9.77
Rotación del inventario	4.55	6.17	5.8	4.11	3.49	3.15
Rotación de cuentas a pagar	8.72	6.55	10.42	10.0	4.38	7.14
Días de cuentas a cobrar	26.44	31.46	28.6	18.12	20.71	37.35
Días de inventario	80.21	59.15	62.93	88.80	104.58	115.8
Rotación de los activos fijos	1.10	1.24	1.65	1.96	2.00	2.48

### La Rotación del Capital de Trabajo

La Rotación del Capital de Trabajo para el 2006 se sitúa en 20.54 R. Para el 2007 fue de 38.5 R., en el 2008 fue de 7.52R, habiendo disminuido en un 80.4% sobre el año anterior. En los periodos posteriores se ha tenido que el índice pasa de 10.02R. en el 2009 a 7.97R. en el 2010 y a 31.89 R. en el 2011.

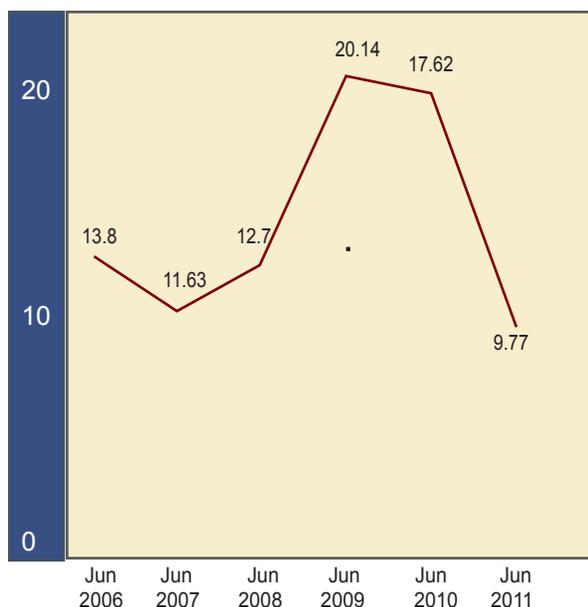
### La Rotación de Cuentas Por Cobrar

La rotación de Cuentas por Cobrar ha incrementado en la medida en que se ha dado una mejor política de crédito, principalmente con las Cuentas por Cobrar no Comerciales. Con un índice de 2.27R en el año 2006 pasa a 2.58R en el 2007 y para el 2008 a 2.21R. Un 7.87R en el 2009, un 18.72R en el 2010 y 9.77 R en el 2011.

### La Rotación de Inventarios.

Para el 2006 la rotación fue de 4.55 veces, este indicador alcanzó 6.17R para el 2007, un 5.8R en el 2008, 4.11R obtenidas en el 2009, 3.49R en el 2010 y 3.15 R en el 2011. La rotación de inventarios se ha visto afectada por la situación económica financiera de la empresa, por las variaciones de los Costos de Venta y por las variaciones en inventarios.

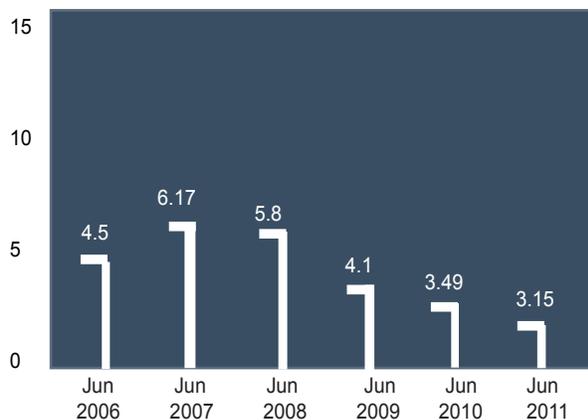
### Rotación de las Cuentas por Cobrar



### La Rotación de los Activos Totales

La Rotación de los Activos Totales se ve altamente influenciada por las variaciones en los ingresos por Ventas, y por los movimientos en los activos totales. Los Activos Fijos no aportan las mayores variaciones. Las rotaciones obtenidas son las siguientes Año 2006, 2007, 2008, 2009 y 2010 y fueron 0.85R, 0.95R, 1.11R, 1.23R, 1.17R, respectivamente y se ha pasado de 0.85R en el 2006 a 1.17R para el 2010 y a 1.14 R en el 2011.

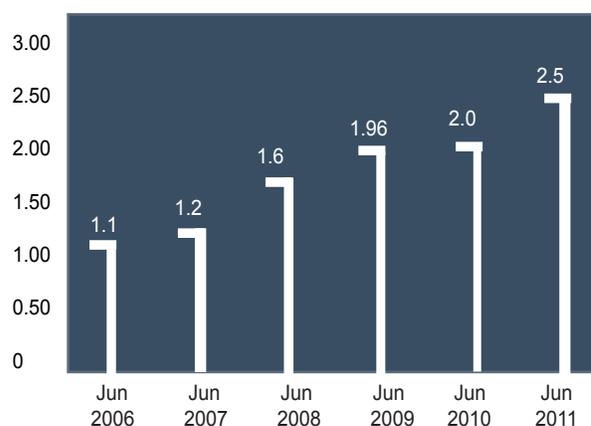
### Rotación de Inventarios



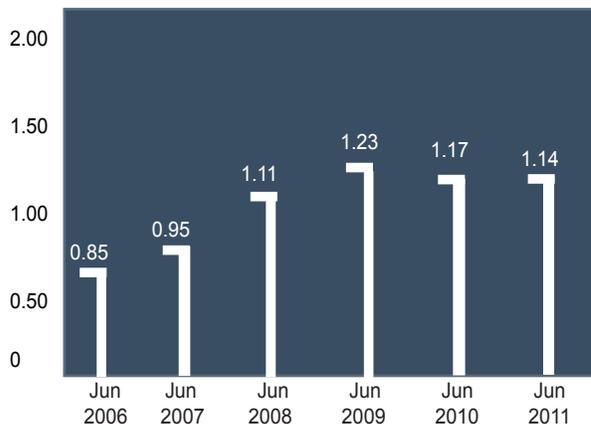
### La Rotación del Activo Fijo

La Rotación de los Activos fijos tuvo su cifra más alta en 2010 (2.0 veces) y su cifra más baja en el 2006 (1.1 veces), sin embargo su comportamiento ha sido variable a través del período analizado y aún cuando en algunos períodos se experimentan bajas en relación al año anterior, la tendencia general es hacia el alza en el tiempo. Las cifras obtenidas han sido las siguientes para 2006, 2007, 2008, 2009, 2010 y 2011 fueron 1.1 R, 1.24 R, 1.65 R, 1.96 R, 2.0R y 2.5 R respectivamente.

### Rotación del Activo Fijo



### Rotación del Activo Total



LIQUIDEZ Y RECURSOS DE CAPITAL

La liquidez de la empresa es producto de los fondos provenientes de las operaciones propias del negocio, créditos bancarios a corto y largo plazo y aportes de Capital y se refleja en diferentes coeficientes que serán analizados a través del período en estudio.

Su comportamiento dentro del período analizado ha estado influenciado en su mayoría por las variaciones en su situación económica-financiera; y las cifras y coeficientes de Liquidez del período comprendido entre 2006 y el 2010 presentan los siguientes comportamientos (ver cuadro adjunto).

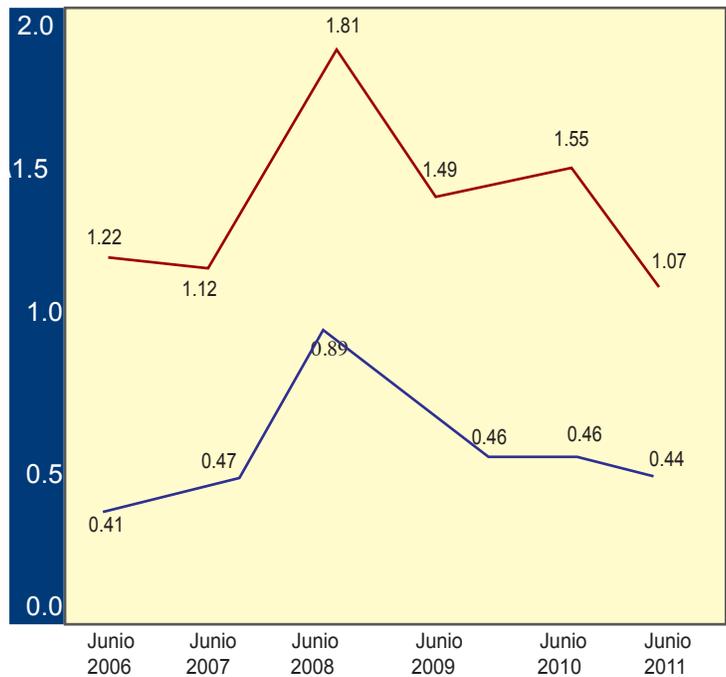
Razón de Liquidez:

La Razón de Liquidez, a través del período 2006-2010, fue de inicialmente de 1.22 en el año 2006, como base del período a estudiar; en el 2007 bajó a 1.12; en el año 2008 fue de 1.81; 1.49 en el 2009, 1.55 en el 2010 y 1.07 en Junio del 2011.

Prueba Ácida:

La Prueba Ácida no conserva el mismo comportamiento que la Razón de Liquidez y siendo que los Inventarios tienen un peso de-

Razón de Liquidez y Prueba Ácida



terminante dentro del monto total de los Activos Circulantes y en la medida en que las Cuentas por Cobrar se mantienen va evidenciando el efecto en la cobertura aun cuando los inventarios se mantienen en monto.

La Prueba Ácida para el período 2006 fue de 0.41, en el 2007 el coeficiente sube a 0.47, y en el 2008 llega a 0.89; para el 2009 y 2010 el coeficiente es de 0.46, para ambos ejercicios siendo de 0.44 para este primer semestre del 2011. Que implica que es el producto de el manejo de las cuentas por cobrar y el credito que se ha realizado debido a la situación economica-financiera, evidenciando un comportamiento similar en el cumplimiento de los compromisos que tenía la empresa durante el periodo.

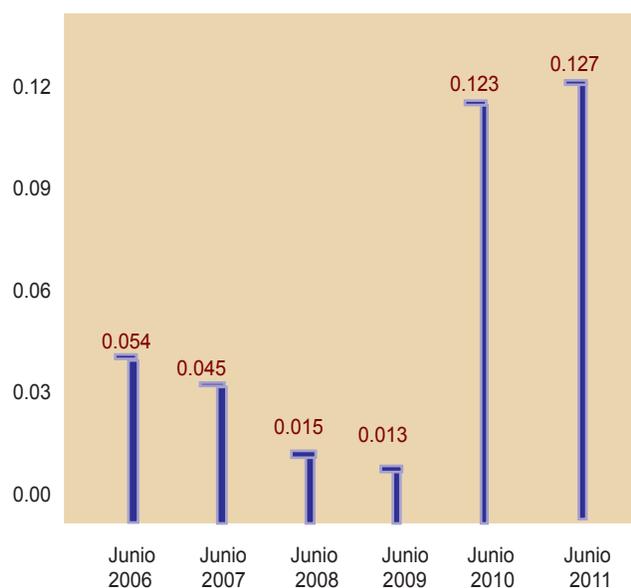
	2006	2007	2008	2009	2010	2011
<b>Liquidez:</b>						
Razón de Liquidez	1.22	1.12	1.81	1.49	1.55	1.07
Prueba Ácida	0.41	0.47	0.89	0.46	0.46	0.44
Coficiente de Caja	0.05	0.05	0.15	0.13	0.12	0.13
Act.Circ./Pas.Total	0.42	0.41	0.77	0.84	0.91	0.94
Capital de Trabajo*	0.192	0.129	0.88	0.78	1.07	0.34
EBIT*	0.249	0.081	0.199	0.451	0.332	0.290
EBITDA*	0.293	0.129	0.267	0.535	0.430	0.388
EBITDA/Pasivo Circulante	0.33	0.12	0.25	0.33	0.22	0.08
* millones de \$						

## Coefficiente de Caja:

El Coeficiente de Caja es el indicador que nos muestra en que medida pueden cubrirse los Pasivos Circulantes con los fondos existentes en Caja y Bancos en un momento específico.

Al 30 de Junio de los años analizados y comprendidos entre el 2006 y el 2010, este coeficiente ha tenido conductas ascendentes que van desde un 0.054 en Junio del 2006, 0.045 en Junio del 2007, 0.155 en el 2008, 0.127 en Junio del 2009, 0.123 en el 2010 y 0.127 de en Junio de este año. Adicionalmente, las variaciones en este coeficiente suelen ser frecuentes y rápidas, por lo que no se puede considerar un índice de medida a mediano o largo plazo, sino una imagen instantánea de la situación de liquidez.

### Coefficiente de Caja



### Activo Corriente/Pasivo Total:

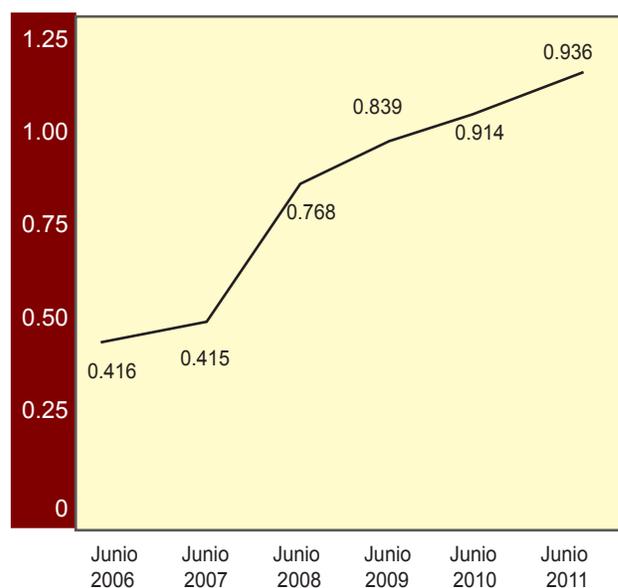
Por medio de este coeficiente se mide la capacidad de los Activos Circulantes para hacer frente a la totalidad de la deuda de una empresa en un momento determinado.

Dentro del período comprendido desde el año 2006 hasta el 2010 la empresa ha mantenido un rango de cobertura entre el 0.416 para el 2006, en su punto más bajo 0.415 en el 2007, 0.768 para el 2008, 0.839 para el 2009, el 0.914 en el 2010 y en su punto más alto a Junio del 2011 en que este coeficiente es de 0.936.

Desde el 2006 los inventarios constituyen la mayor parte de la capacidad financiera para enfrentar las deudas existentes con los Activos Circulantes.

Los Activos Circulantes constituyen el 23%, 23.5%, 32.92%, 37.46%, 41.66% y 54.19% del total de activos respectivamente a los años comprendidos entre el 2006 y el 2011; si se toma en consideración que el porcentaje mayor de los pasivos se encuentra concentrado en el Largo Plazo en los primeros años de este periodo analizado. El año 2010 varió este aspecto y a Junio del 2011 se puede pensar que la posibilidad de una presión agresiva sobre este coeficiente es muy baja, tal como lo demuestran los indicadores de la Razón de Liquidez.

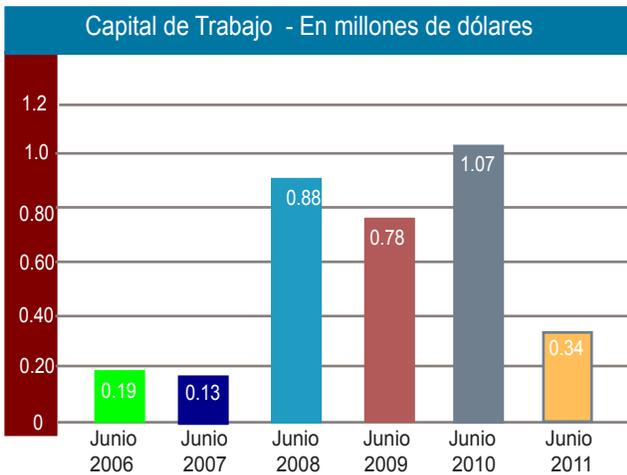
### Activo Circulante / Pasivo Total



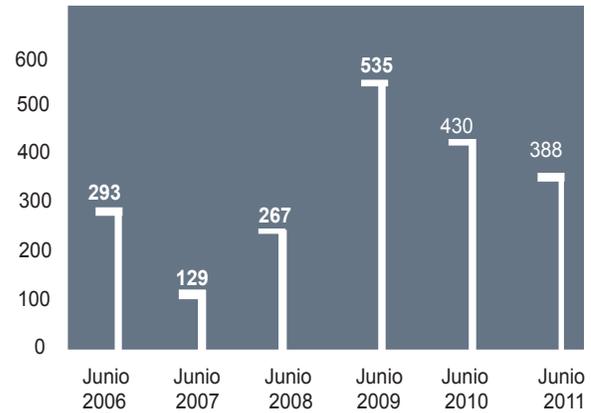
### Capital de Trabajo:

El Capital de Trabajo mantuvo una tendencia variable en el período analizado. Durante el 2006 fue de \$192.3 miles, el 2007 de \$129.8 miles, a Junio del 2008 de \$880.5 miles, el 2009 de \$780.5 miles, el 2010 de \$1,072.9 miles disminuyendo fuertemente en Junio del 2011 en que es de \$337.8 miles

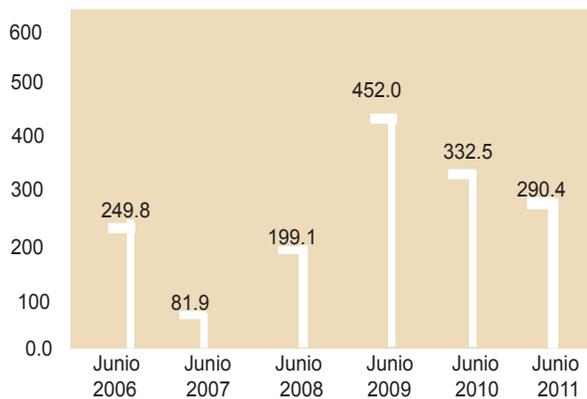
Los movimientos en el Capital de Trabajo han provenido principalmente de las disminuciones en el Pasivo Circulante, principalmente en Otros acreedores C.P. por Pagar.



**EBITDA en miles de dólares**



**EBIT en miles de dólares**



**EBIT (Utilidades antes de Intereses e Impuestos):**

El comportamiento del EBIT ha sido variable y con un comportamiento de ciclo. Comienza con un período que comprende el 2006 con \$ 249.8 miles para luego descender en el 2007 con \$ 81.9 miles, en el 2008 fue \$ 199.1 miles, siendo \$ 452.0 miles en Junio del 2009, descendiendo a \$ 332.5 miles para junio del 2010 y en este primer semestre a \$ 290.4 miles. Estos movimientos se debieron a las variaciones del mercado y la competencia que repercutieron en la situación económica-financiera.

**EBITDA (Utilidad antes de Intereses e Impuestos más Depreciaciones y Amortizaciones):**

Al igual que el EBIT, el EBITDA ha tenido un comportamiento altamente marcado por los movimientos de la Utilidades antes de Impuestos y sus variaciones son

similares. Las razones para este comportamiento son las mismas analizadas en el EBIT y aun cuando en éste último se toman en consideración otros fondos no operativos, como las Depreciaciones y Amortizaciones.

Consistente con los movimientos del EBIT, el EBITDA ha generado las siguientes cifras: \$293.3 miles en el 2006, \$129.5 miles en el 2007, \$267.1 miles en el 2008, \$535.9 miles en el 2009, \$430.6 miles en el 2010 y \$388.3 miles en el 2011.

**EBITDA/Pasivo Circulante:**

El presente coeficiente mide la proporción en la cual las Utilidades antes de intereses e impuestos, más las Depreciaciones y Amortizaciones dan cobertura a los Pasivos Circulantes en un momento determinado.

En esta relación el coeficiente ha sido muy influenciado por los movimientos en las depreciaciones, debido a la crisis en las utilidades que ha ido en cierta medida siendo superada en los períodos analizados. Todo esto, aunado a los cambios en el Pasivo Circulante, han dado como resultado tal comportamiento en los indicadores. En el 2006, con un 0.33, el 2007 con un 0.12 el coeficiente tuvo una disminución del 63%.

Luego en el 2008 el coeficiente incrementa la cobertura hasta el 0.25 siempre como consecuencia de la disminución de los Pasivos Circulantes, aún cuando también se experimentó un crecimiento del 327.5% en las utilidades.

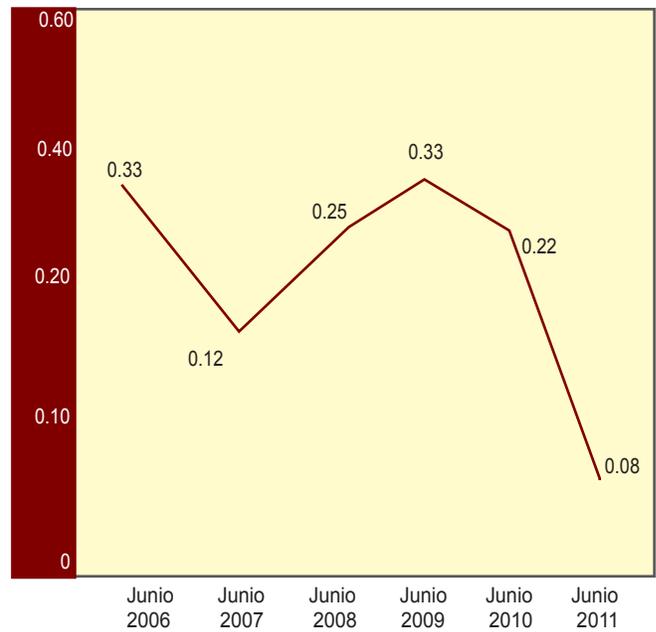
Entre el 2008 y 2009 el coeficiente llega hasta el 0.33

y se debe en su mayoría al incremento en las utilidades del 151.6% en que alcanza la cifra de \$ 312.18 miles .

A Junio del 2010, el coeficiente EBITDA/Pasivo Circulante disminuyó al 22%, las utilidades de forma similar decrecieron a \$227.2 miles un 37.4% menores que las del ejercicio anterior y se origina en el crecimiento de los Pasivos Circulantes y la disminución de la utilidad.

Al 30 de Junio del 2011, el coeficiente EBITDA/Pasivo Circulante disminuye al 8%, las utilidades de forma similar decrecen a \$ 169 miles que representa un 25.3%% menores que las obtenidas en Junio del 2010 y se origina en el crecimiento de los Pasivos Circulantes y la disminución de la utilidad.

### EBITDA / Pasivo Circulante



## Análisis de Rentabilidad

El Rendimiento sobre los Activos (ROA) tuvo una tendencia variable entre Junio del 2006 y Junio del 2011, Entre el 2006 y 2011 el número de quintales vendidos aumentó en un 55.8%, con un incremento en los precios de un 55.4%. En Junio del 2011 el número de quintales vendidos fue de 460.797 que representa un crecimiento del 14.5% con respecto al 2010 y la variación en los precios fue del 10.1%

El Rendimiento sobre los Activos (ROA) partió en Junio del 2006 en 3.34%, en el 2007 disminuyó al 0.55%, pasando a 2.09% en el 2008, a un 4.90% en el 2009, 3.12% en el 2010 y 1.75% en el 2011.

Entre el 2006 y el 2011 las Ventas Netas crecieron un 172.7%, pero las Utilidades Netas se vieron afectadas por un crecimiento del 191.4% en el Costo de Ventas, dando como resultado un efecto en el ROA.

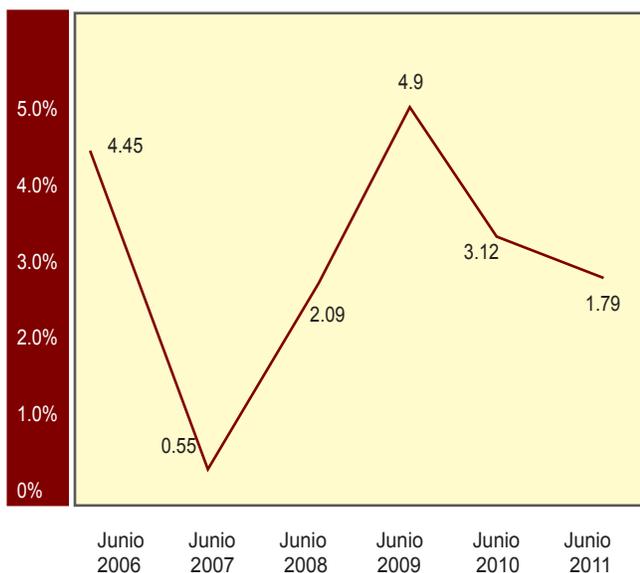
Entre Junio del 2011 y el 2010 las Ventas Netas crecieron en 26.0% sin embargo las Utilidades Netas decrecieron en 25.3% entre ambos periodos.

A partir del 2009, el ROA comienza a subir, habiendo aumentado a un 4.9% en el 2009, disminuyendo a 3.12% en el 2010 y a 1.79% en Junio del 2011.

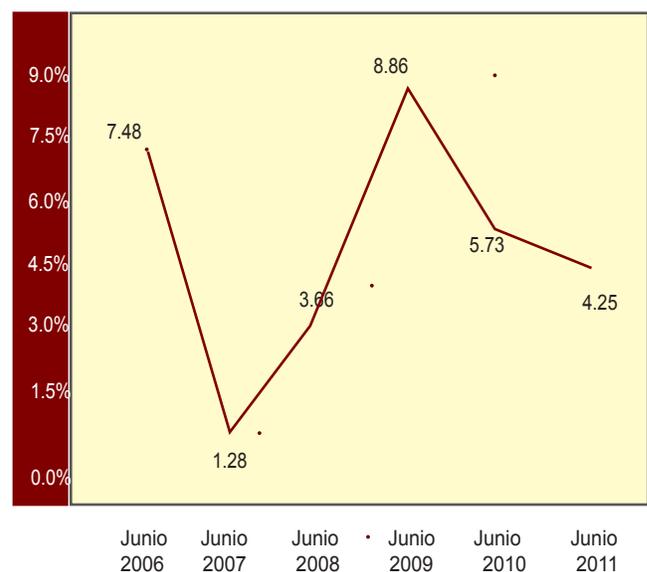
Estas mejorías han sido el efecto del aumento paulatino en las Utilidades Netas provocadas por las variaciones en los volúmenes de venta, ya que los Activos Totales han tendido al aumento. Es de particular interés mencionar las variaciones obtenidas a Junio del 2009 en el cual el ROA es el mayor coeficiente obtenido en el período analizado. A esa fecha las Ventas Totales aumentaron un 18.15% en relación al año anterior y aun cuando el Costo Venta incrementó en una proporción menor (16.7%) se consiguió un mayor porcentaje de Utilidad de Operación y por ende un mayor porcentaje de Utilidad Neta, a pesar del incremento en los Activos Totales.

El ROA antes de Intereses se comportan en forma muy diferente debido a la presión de los Gastos Financieros sobre las utilidades. Desde el 2006 hasta el 2011 tiene una tendencia ciclica, debido a que durante ese período la carga financiera representaba el 1.07%, 0.86%, 0.5%, 0.46% y 0.35% respectivamente de los ingresos; es de hacer notar que la exclusión de los intereses incrementa considerablemente el monto del coeficiente en los años del 2000-2005

### Rendimiento sobre los Activos ( ROA)



### ROE - (Utilidad Neta/ Patrimonio)



## Principales Tasas de Rendimiento

	2006	2007	2008	2009	2010	2011
ROA	3.34%	0.55%	2.09%	4.90%	3.12%	1.79%
ROE	7.48%	1.28%	3.66%	8.86%	5.73%	4.25%
ROA antes de Intereses	4.02%	1.17%	2.51%	5.32%	3.42%	2.30%

y esto se debe a que la carga financiera de la empresa era fuerte y castigaba a las utilidades netas considerablemente.

El Rendimiento sobre el Patrimonio (**ROE**), tuvo un comportamiento cíclico; entre el 2006 (7.48%) y el 2011 (4.25%) habiendo sido afectados mayormente en el 2007 para luego incrementar al 8.86% en el 2009, año en que el coeficiente muestra la mayor utilidad. Posteriormente en el 2007, el ROE disminuye fuertemente al 1.28%, el año siguiente fue un 3.66%. En el 2010 redujo a 5.73%, debido principalmente al incremento del 12.9% en el patrimonio habiendo afectado los indicadores financieros relacionados con el Rendimiento del Patrimonio.

Para este primer semestre del 2011, redujo a 4.25%.

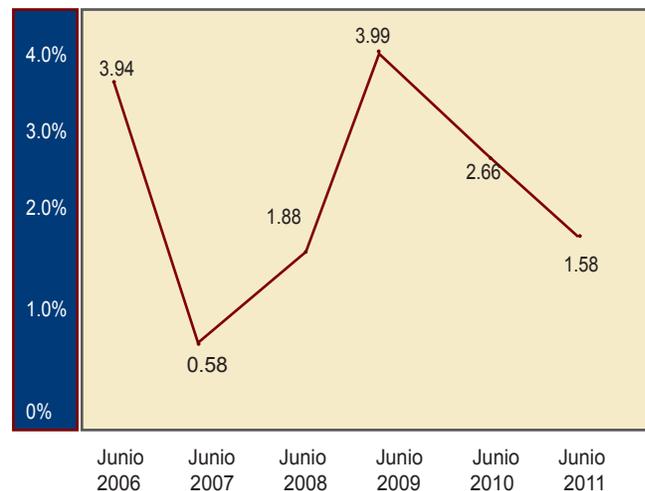
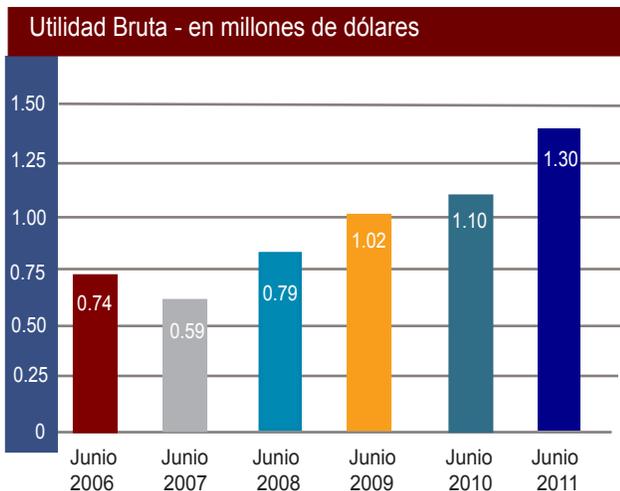
El *Margen de Utilidad Neta (ROS)*, ha tenido, al igual que el ROA y el ROE un comportamiento variable y luego uno de estabilidad ya dentro de un rango mas parecido en los años en estudio, todo esto como resultado de mejoría en las Utilidades y los incrementos en las Ventas, permitiendo en algunos casos potenciar los resultados del Rendimiento del Patrimonio.

En el 2006 con un ROS de 3.94% y contando con una Rotación de los Activos de 0.85 v, se llegó a un ROA de 3.34%. Además, la empresa hacía uso de un apalancamiento financiero de 2.24 v que sirvió para llevar el Rendimiento del Patrimonio hasta 7.48%.

El ROS, fue de 0.58% en el 2007, pero la Rotación de los Activos fue 0.95 veces, con un Rendimiento de los Activos de 0.55%, el apalancamiento financiero fue 2.31 veces, con un 1.28% en el Rendimiento del Patrimonio.

En el 2008 el ROS fue del 1.88%, la Rotación de los Activos de 1.11 veces, el Rendimiento de los Activos, fue de 2.09%. Todos los

## ROS: Margen de Utilidad



## Generadores Claves del Rendimiento del Patrimonio

	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Margen de utilidad neta (o ROS)	3.94%	0.58%	1.88%	3.99%	2.66%	1.58%
x Rotación de los activos	0.85	0.95	1.11	1.23	1.17	1.14
= Rendimiento de los activos	3.34%	0.55%	2.09%	4.90%	3.12%	1.8%
x Apalancamiento financiero	2.24	2.32	1.75	1.81	1.84	2.37
= Rendimiento del patrimonio	7.48%	1.28%	3.66%	8.86%	5.73%	4.25%

efectos anteriores, aunado a un nuevo incremento del Capital Social del 64.1%, la empresa hacía uso de un apalancamiento financiero de 1.75v, llevan a un Rendimiento del Patrimonio de 3.66%.

En el 2009 el ROS fue del 3.99%, la Rotación de los Activos fue de 1.23 veces y el Rendimiento de los Activos llegó al 4.90%, con un apalancamiento financiero de 1.81v y con un Rendimiento del Patrimonio del 8.86%.

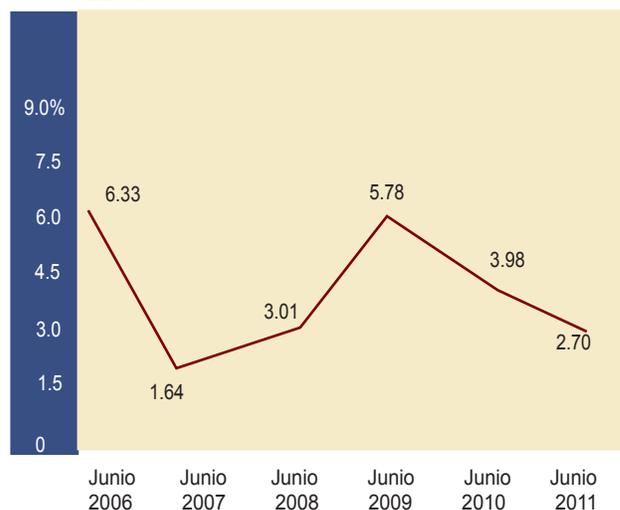
Para el 2010 el ROS fue del 2.66%. La Rotación de los Activos fue de 1.17 veces y el Rendimiento de los Activos llegó al 3.12%, con un apalancamiento financiero de 1.84 v y con un Rendimiento del Patrimonio del 5.73%. Este nivel de utilidad, tal como se ha mencionado anteriormente, se ve afectado por el incremento en los Costos Variables.

En el 2011 el ROS fue del 1.54%, la Rotación de los Activos fue de 1.14 veces y el Rendimiento de los Activos llegó al 1.8%, con un apalancamiento financiero de 2.38 v y con un Rendimiento del Patrimonio del 4.25%.

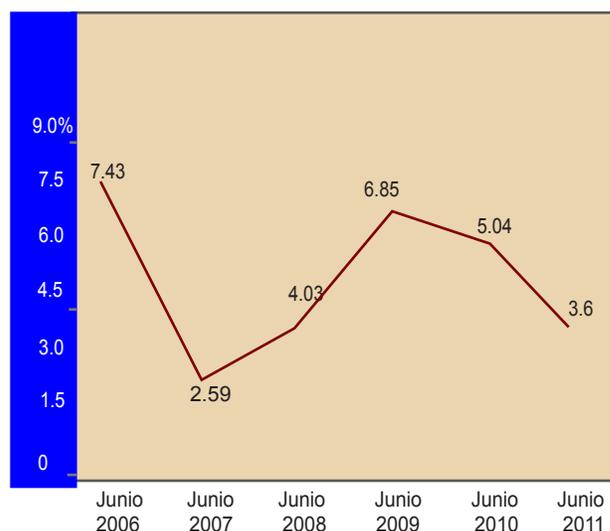
### Razones de Eficiencia:

El coeficiente *EBIT/Ventas Netas* se mantuvo al descenso en casi todo el periodo desde el 2006 hasta el 2011, en primer lugar debido la reducción continua en los Gastos Financieros así como por los movimientos en las Ventas Netas. A partir del 2006 se experimentaron movimientos ascendentes que se mantuvieron hasta el 2009.

EBIT / Ventas Netas

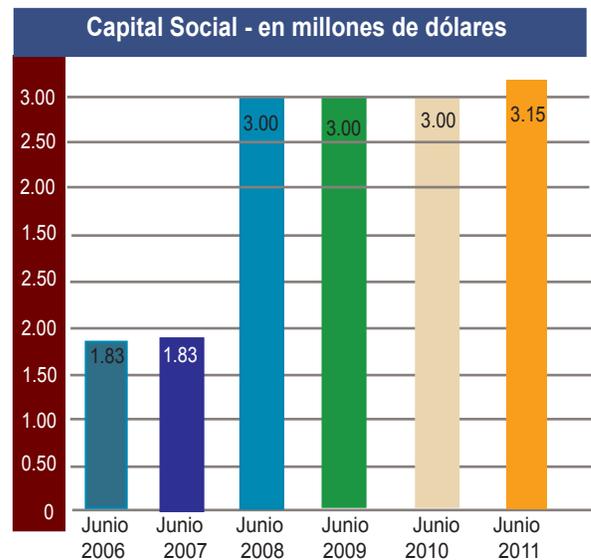


EBITDA / Ventas Netas



Habiendo iniciado en el 2006 con un coeficiente del 6.33% éste baja en el 2007 al 1.64%. En el 2008 el coeficiente aumenta hasta el 3.01% cuando el EBIT incrementa un 145.6% con respecto al año anterior; y luego en el 2009 incrementa, hasta un 5.78% cuando se obtiene un mejor nivel de utilidad, pero esta vez es debido al crecimiento en el monto de las Ventas Netas, que experimentan un 18.2% de crecimiento sobre las ventas del año anterior. Para el 2010 el EBIT/Ventas Netas decrece, pasando al 3.89% y al 2.70% a Junio del 2011.

De igual manera, pero con resultados elevados por la inclusión de las Depreciaciones y Amortizaciones, el coeficiente *EBITDA/Ventas Netas* se desplaza desde el 7.43% en el 2006 hasta el 3.61% en el 2011 .

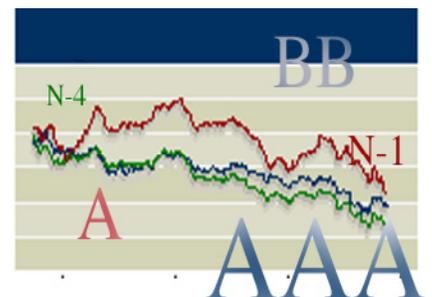




---

## Anexos

---



**Resumen Financiero**  
**SARAM, S. A. DE C.V.**  
(En dólares)

Balance de Situación	Junio/2006	Junio/2007	Junio/2008	Junio/2009	Junio/2010	Junio/2011
Activos Corrientes	1,074,678.16	1,239,974.31	1,962,028.63	2,385,992.78	3,038,610.24	5,137,655.74
Activos Totales	4,661,813.28	5,259,842.61	5,959,586.80	6,369,079.04	7,293,043.15	9,480,812.96
Pasivos Corrientes	882,381.65	1,110,153.30	1,081,553.89	1,605,523.45	1,965,713.35	4,799,903.64
Pasivos Totales	2,580,858.66	2,987,814.50	2,556,035.05	2,843,936.44	3,325,325.80	5,488,972.81
Patrimonio	2,080,954.62	2,272,028.21	3,403,551.76	3,525,142.60	3,967,717.35	3,991,839.18
Cuentas por Pagar	372,331.69	672,067.26	559,274.72	679,801.29	1,700,748.38	1,326,350.52
Estado de Resultados						
Ventas Netas	3,949,528.33	4,998,507.90	6,621,307.92	7,823,400.44	8,548,475.49	10,771,951.98
Costo de Ventas	3,245,412.01	4,403,055.41	5,826,743.51	6,799,200.93	7,445,447.97	9,469,487.14
<b>Utilidad Bruta</b>	<b>704,116.32</b>	<b>595,452.49</b>	<b>794,564.41</b>	<b>1,024,199.51</b>	<b>1,103,027.52</b>	<b>1,302,464.84</b>
Gastos de Estructura	454,277.62	513,595.61	595,481.37	572,210.87	770,541.70	1,014,744.55
Gastos Financieros	42,345.47	43,034.50	33,162.87	35,744.96	29,538.08	63,969.96
Otros Ingresos	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	2,651.60
<b>Utilidad Neta</b>	<b>155,619.92</b>	<b>29,116.79</b>	<b>124,440.13</b>	<b>312,182.76</b>	<b>227,210.81</b>	<b>169,801.45</b>

Indicadores Financieros		Junio/2006	Junio/2007	Junio/2008	Junio/2009	Junio/2010	Junio/2011
Liquidez	Razón						
Razón de liquidez	Activo Circulante/Pasivo Circulante	1.22	1.12	1.81	1.49	1.55	1.07
Prueba Acida	(Act. Circulante-Inventarios)/Pasivo Circ.	0.41	0.47	0.89	0.46	0.46	0.44
Capital de Trabajo (en miles de US\$)	Activo Circulante-Pasivo Circulante	192,296.51	129,821.01	880,474.74	780,469.33	1,072,896.89	337,752.10
Coefficiente de Caja	Caja y Bancos/Exigible a corto plazo	0.054	0.045	0.155	0.127	0.123	0.127
Activo Circulante / Pasivo Total	Activo Circulante / Pasivo Total	0.416	0.415	0.768	0.839	0.914	0.936
EBIT	Utilidad antes de intereses e impuestos	249,838.70	81,856.88	199,083.04	451,988.64	332,485.82	290,371.89
EBITDA (en miles de US \$)	Ut. antes de int. e imp.+Deprec.+Amort.	293,278.18	129,466.23	267,065.95	535,889.18	430,564.87	388,371.89
EBITDA / Pasivo Circulante	Ut. antes de int. e imp.+Deprec.+Amort./P.C.	0.33	0.12	0.25	0.33	0.22	0.08

Razones de Cobertura		Junio/2006	Junio/2007	Junio/2008	Junio/2009	Junio/2010	Junio/2011
EBIT / Gastos Financieros	Utilidad antes de int. e imp./Gastos Financ.	5.90	1.90	6.00	12.64	11.26	4.54
EBITDA / Gastos Financieros	Ut. antes de int. e imp.+Deprec.+Amort./G.F.	6.93	3.01	8.05	14.99	14.58	6.07
EBIT / Gtos.Fin. + Dda. Banc. Y Burs. C.P.	Utilidad antes de int. e imp./Gastos Financ.+P.C.	0.27	0.07	0.18	0.28	0.17	0.06
Pasivo Total / Ebitda	Pasivo Total/Ut. antes de int. e imp.+Deprec.+Amort.	8.80	23.08	9.57	5.31	7.72	14.13
Pasivo con costo / Ebitda	Pasivo Total+G.F./Ut. antes de int. e imp.+Deprec.+Amort.	8.94	23.41	9.69	5.37	7.79	14.30
Cobertura de Intereses (ganancias)	Utilidad Neta+G.Financi+Impuestos/Gastos Financieros	5.90	1.90	6.00	12.64	11.26	4.54

Razones de Estabilidad		Junio/2006	Junio/2007	Junio/2008	Junio/2009	Junio/2010	Junio/2011
Razón de Deuda	Pasivos Totales/Activos Totales	0.55	0.57	0.43	0.45	0.46	0.58
Apalancamiento	Activos Totales/Patrimonio	2.240	2.315	1.751	1.807	1.838	2.375
Pasivo Circulante / Pasivo Total	Pasivo Circulante / Pasivo Total	0.342	0.372	0.423	0.565	0.591	0.874
Pasivo con costo / Pasivo Total	Pasivos Totales+Gastos Financieros/Pasivo Total	1.016	1.014	1.013	1.013	1.009	1.012
Pasivo con costo C.P. / Pasivo Circulante	Pasivos Circulantes+Gastos Financieros/Pasivo Circulante	1.048	1.039	1.031	1.022	1.015	1.013
Endeudamiento	Pasivo Total/Patrimonio Neto	1.240	1.315	0.751	0.807	0.838	1.375
Pasivo con Costo / Patrimonio	Pasivo Total+Gastos Financieros/Patrimonio Neto	1.261	1.334	0.761	0.817	0.846	1.391

Razón de Rentabilidad		Junio/2006	Junio/2007	Junio/2008	Junio/2009	Junio/2010	Junio/2011
EBILAT	Utilidad Neta+Gastos Financieros*1-Tasa impositiva	187,379.03	61,392.66	149,312.28	338,991.48	249,364.37	217,778.92
ROA	(Utilidad Neta/Ventas)*Ventas/Activos.	3.34%	0.55%	2.09%	4.90%	3.12%	1.79%
ROE	Utilidad Neta/Patrimonio	7.48%	1.28%	3.66%	8.86%	5.73%	4.25%
ROA antes de Intereses	Utilidad Neta+Gastos Financieros*(1-T. Imp.)/Activos	4.02%	1.17%	2.51%	5.32%	3.42%	2.30%
RONA (o ROC)	Ut. Neta+G. Financieros*(1-T. Imp.)/Pat.+Pasivo Total	4.02%	1.17%	2.51%	5.32%	3.42%	2.30%
Margen Operativo	Utilidad de Operación/Ventas Netas	5.25%	0.78%	2.51%	5.32%	3.54%	2.08%
ROS :Margen de Utilidad Neta	Utilidad Neta/Ventas Netas	3.94%	0.58%	1.88%	3.99%	2.66%	1.58%
Rendimiento de los Activos	(Utilidad Neta/Ventas Netas)*Rotacion de los Activos	3.34%	0.55%	2.09%	4.90%	3.12%	1.79%
Rendimiento del Patrimonio	(Utilidad Neta/activos )*Apalancamiento Financiero	7.48%	1.28%	3.66%	8.86%	5.73%	4.25%
Ventas Netas / Activo Total	Ventas Netas / Activo Total	0.85	0.95	1.11	1.23	1.17	1.14

Eficiencia		Junio/2006	Junio/2007	Junio/2008	Junio/2009	Junio/2010	Junio/2011
EBIT / Ventas Netas	Utilidad antes de intereses e impuestos/Ventas Netas	6.33%	1.64%	3.01%	5.78%	3.89%	2.70%
EBITDA / Ventas Netas	Ut. antes de int. e imp.+Deprec.-Amort./Ventas Netas	7.43%	2.59%	4.03%	6.85%	5.04%	3.61%
Gts. De estructura /Activos		0.10	0.10	0.10	0.09	0.11	0.11
Gts. Operativos /Activos		0.107	0.106	0.105	0.023	0.110	0.114
Eficiencia Operativa	Gts. Operación/Total Ingresos corrientes+Otros Ingresos	0.126	0.111	0.095	0.0187	0.0936	0.1001
Ventas netas /No. de Empleados		52,660.38	56,801.23	74,396.72	56,691.31	53,096.12	54,679.96
Activos/No. de empleados		62,157.51	59,770.94	66,961.65	46,152.75	45,298.40	48,125.95
Utilidades Netas/No.de empleados		2,074.93	330.87	1,398.20	2,262.19	1,411.25	861.94
Numero de Empleados		75	88	89	138	161	197

Rotaciones		Junio/2006	Junio/2007	Junio/2008	Junio/2009	Junio/2010	Junio/2011
Rot. del Activo Corriente	Ventas/Activo Circulante	3.68	4.03	3.37	3.28	2.81	2.10
Rot. del Capital de Trabajo	Ventas/(Activo Circulante-Pasivo Circulante)	20.54	38.50	7.52	10.02	7.97	31.89
Rot. de Cuentas por Cobrar	Ventas/Cuentas por Cobrar	13.828	11.633	12.761	20.146	17.629	9.770
Rot. de Inventarios	Costo de Ventas/Inventarios	4.55	6.17	5.80	4.11	3.49	3.15
Rot. de Cuentas por Pagar	Costo de Ventas/Cuentas por Pagar	8.72	6.55	10.42	10.002	4.38	7.14
Rot. de Activos Fijos	Ventas Netas/Activo Fijo Funcional	1.101	1.243	1.656	1.964	2.009	2.480
Rot. de los Activos	Ventas Netas/Activo Total	0.85	0.95	1.11	1.23	1.17	1.14