

## *Caso Supermercado Marmellini (A)*

Fernando Bravo Herrera<sup>1</sup>

*<sup>1</sup> Este caso fue desarrollado por el académico Fernando Bravo Herrera con la colaboración de alumnos de pregrado actuando como investigadores ayudantes. Para los efectos prácticos, siendo éste un caso real, se han realizado algunas modificaciones menores. Las fuentes de información son antecedentes públicamente disponibles. Reproducido por el Departamento de Administración, de la Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas de la Universidad de Chile, para servir como base de discusión en clase, más bien que como ilustración del manejo correcto o incorrecto de la gestión administrativa.*

## Plan de trabajo

1. Describa los hitos fundamentales en la vida de la empresa Sociedad Distribuidora Marmentini Limitada, tal que se separen en el ciclo de vida de la empresa.
2. Haga un análisis de debilidades y fortalezas en el desarrollo de esta empresa.
3. ¿Por qué quebró esta empresa? Haga un análisis que incluya las características de los socios, apertura del mercado, alternativas de financiamiento, características del sistema de información gerencial, etc.
4. ¿Qué factores legales podrían haber incidido en que los proveedores se hayan negado a negociar la deuda y le hayan exigido el pago inmediatamente en el año 1996?
5. En base a todos los antecedentes que usted dispone, ¿Qué factores tomaría en cuenta para concluir si la quiebra fue fraudulenta, culpable o fortuita?
6. La teoría de evaluación de proyectos dice que: ante un proyecto que sólo esta generando pérdidas, la solución óptima es la que minimiza las pérdidas<sup>2</sup>
  - a. ¿Cómo operó, si es que operó, esta teoría en el caso Marmentini?
  - b. ¿Cómo aplicaron esta teoría, si es que la aplicaron, los distintos actores?

<sup>2</sup> La teoría del Valor Actual Neto, dice que ante cualquier proyecto o empresa que está generando pérdidas, el momento óptimo de terminar con un proyecto, es cuando el Valor presente de las pérdidas futuras es mayor que lo que pierdo hoy si me salgo del proyecto.

## **Introducción**

El siguiente caso aquí expuesto, es un caso muy interesante, ya que nos muestra las etapas del ciclo de vida de una empresa, compuesta por la introducción, crecimiento, madurez y declinación de una empresa<sup>3</sup> que llegó a ser muy conocida a nivel nacional, pero que debido a las amenazas externas y debilidades internas no pudo continuar con sus operaciones normales. Además, para acercarnos al desenlace ya conocido, se presenta la auditoría realizada en el momento de la quiebra, lo que nos mostrará algunos estados financieros de las empresas que se mantenían aún en pie antes de la quiebra.

Para conocer la opinión del principal implicado, Don Enrique Marmentini, se presenta la entrevista que fue realizada por el alumno investigador a principios del mes de noviembre, lo que nos acerca más a la faceta humana de la creación y desarrollo de las empresas.<sup>4</sup>

A continuación se presenta la declaración realizada por el Sr. Marmentini al sindico de quiebras, lo que nos acerca más a las responsabilidades legales que recaen sobre la persona que pide la quiebra., Finalmente se presenta, en el anexo 3, la auditoría realizada a la Sociedad distribuidora Marmentini Ltda. al momento de la quiebra. La auditoría nos servirá para conocer cuantitativamente lo que significa una quiebra, ya que las cualidades de esta siempre se describen en los diarios, pero no se nos deja acceder a los estados financieros con mucha facilidad.

<sup>3</sup> Ver etapas del ciclo de vida de la empresa en Anexo 4.

<sup>4</sup> La entrevista se presenta de la forma en que fue captada e interpretada por el investigador y no representa lo expuesto textualmente en ella. Por ello podrían existir algunas diferencias menores.

## **I. Entrevista a Don Enrique Marmentini**

En una mañana de la primera semana de noviembre de 2000, se realizó la entrevista a Don Enrique Marmentini Sobrino, esta entrevista se realizó en sus oficinas cerca de los cobres de Vitacura.

A continuación se presenta la historia económica de Don Enrique Marmentini:

### **Sus Orígenes**

*Mi familia estaba constituida por profesionales de clase media ya que mi abuelo había sido profesor de enseñanza secundaria, mi padre era médico y mi madre hacía clases en la Universidad. Yo estudié en colegios fiscales antes de llegar a la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad de Chile (FACEA) a estudiar ingeniería comercial, donde me especialicé en economía.*

*Corría el año 1975 y me hice amigo de Ismael Letelier. Con Ismael éramos compañeros en la facultad, ya que el también estudiaba ingeniería comercial, pero con los años el se especializó en administración, lo que no nos distanció sino que nos complementó.*

*Ismael había adquirido la concesión de un kiosco de venta de confites durante 1 año en la FACEA cuando ésta aún se encontraba en la calle República. La concesión la usábamos para financiar los estudios, especialmente Ismael, ya que el era casado, en cambio yo tenía la suerte de vivir con mis padres, por lo que este dinero no me era tan importante.*

*En el kiosco pasamos además a vender cuadernos y también fotocopias, ya que esto era lo que nos pedían los alumnos, pero lamentablemente la FACEA se cambió de dirección con rumbo a la calle Diagonal Paraguay, lo que nos obligó a cambiar el kiosco de ubicación.*

## **El nacimiento de hecho de la sociedad**

*Era el año 1978, aún éramos estudiantes y como debíamos partir de cero con el kiosco, se nos ocurrió poner una distribuidora de confites, así partió la "Distribuidora Marmellini Letelier". La distribuidora estaba en San Camilo con 10 de Julio, pero por la Calle San Camilo, que no era muy transitada. Debido a la mala ubicación nuestros principales clientes eran los vendedores ambulantes.*

*Nos dimos cuenta de que el local estaba mal ubicado porque la gente que salía de la POLLA GOL, que estaba inmediatamente al lado, nos compraba una gran cantidad de productos al detalle, y nos comentaban que hasta ese momento desconocían el local<sup>5</sup>. Esa fue nuestra primera experiencia de venta al detalle.*

*Decidimos empezar a vender no sólo por mayor, sino que también al detalle, pero para esto nos arriesgamos a buscar un local por donde transitara más gente y fuera el mismo perfil de personas que las que teníamos como clientes hasta ese momento.*

*Lo anterior nos hizo descubrir un nuevo horizonte de negocios, la vereda del frente*

*Nos fuimos al frente, a una librería que tenía mucha mercadería antigua. Por su costo, para poder comprarla tuvimos que pedirles a mi papá y a una tía que fueran nuestros avales.*

*Mientras permanecimos en el local de San Camilo con 10 de Julio tuvimos que salir a vender a las calles, e incluso dábamos crédito. Esto se terminó rápidamente, porque aumentaron mucho las ventas, ya que ahora estábamos en 10 de julio con Irarrázabal, un lugar muy transitado, y donde nuestro local se transformó en "una picada" muy conocida para los clientes. Nosotros vendíamos ofertas novedosas para esa época, como por ejemplo: tarros de atún de "3 por 2", y otras ofertas por el estilo.*

<sup>5</sup> En aquéllos tiempos la Polla Gol era el juego de azar más importante que tenía Chile.

## **La opción empresarial**

*Así fuimos creciendo desde el año 1979 hasta el año 1981. Ya en el año 1981 habíamos terminado nuestras carreras en la Universidad. Esa época era de un alto crecimiento para el país y nadie pensaba en la crisis que se acercaba, con un dólar bajo y cifras macroeconómicas espectaculares. Además era el boom de los ingenieros comerciales, ya que teníamos buenas perspectivas de empleo como ejecutivos en cualquier empresa. A pesar de todo lo anterior, nos decidimos por ser empresarios. Se me dio la oportunidad de ser empresario y la tomé, decidí trabajar por mi cuenta y ser mi propio jefe.*

*Entre 1981 y 1982 ya estaba consolidada la empresa, ambos ya estábamos casados, trabajábamos de lunes a domingo desde las 6:30 de la mañana, y en los veranos poníamos un boliche en la playa. Siempre teníamos ganas de vender, siempre estábamos "al pie del cañón".*

*Fue tan grande nuestra experiencia, que pudimos aprender cuales eran las preferencias y la elasticidad de precios que tenían los consumidores, lo que mas adelante nos ayudaría en el crecimiento que se avecinaba.*

## **El crecimiento inicial**

*Terminaba el año 1981 y con Ismael nos surgió la siguiente pregunta, ¿Cómo podemos crecer ahora? Decidimos optar por la venta al detalle, pero siempre combinarla con la venta al por mayor que hasta ese momento manteníamos.*

*Decidimos que nuestro mercado meta sería el barrio alto, ya que el perfil de este tipo de consumidores es el de "buscadores de precio", es decir, buscan precios bajos y además compran una gran cantidad cada vez. Una vez tomada esta decisión, comenzamos la búsqueda de un local que reuniera las características ya descritas y entre todas las alternativas disponibles nos decidimos por un local en Manuel Montt con 11 de Septiembre, que anteriormente había sido un teatro.<sup>6</sup>*

<sup>6</sup> Actualmente este local queda en el centro de Santiago, debido a la fuerte extensión de la ciudad hacia el oriente.

*Ese fue el concepto de Marmellini & Letelier; en ese concepto fuimos super exitosos. Incluso teníamos que cerrar las puertas de nuestro primer supermercado porque se llenaba de personas que querían comprar y aprovechar las ofertas.*

*Llegó la crisis de 1983, pero inversamente a las expectativas creadas, esta crisis nos ayudó, ya que la gente con mayor razón buscaba ahorrar. A los clientes no les importaba hacer cola, o que el local no fuera muy elegante, ellos querían comprar barato. Querían sentir que ahorraban al comprar los "2 por 1". Y para hacer sentir a la gente que estaba ahorrando creamos un ambiente (en nuestro local de Manuel Montt) que daba la idea de que te encontrabas en una bodega abierta. Todo lo anterior se complementaba con los precios, ya que era barato en general. Años después otros supermercados utilizarían este mismo concepto. En el local poníamos cajas abiertas, rajadas, pilas de mercaderías y carteles que hicieran sentir a las personas que estaban dentro de una bodega.*

*Fue así como continuamos creciendo, pero debo reconocer que toda la anterior historia de negocios no fue planificada, sino que se dio casi de forma natural. Lamentablemente todo este crecimiento fue en base a deuda, comprometiendo a terceros como a instituciones financieras. Nuestro crecimiento siempre fue muy alto, pusimos locales en Viña, pero no por planes o segmentación, sino que en función de las oportunidades que fueran surgiendo.*

*Ya teníamos 6 Supermercados cuando pude comprobar la tremenda complejidad que tenía la administración. Teníamos una estructura de costos en crecimiento y con mayor complejidad, y más encima la competencia estaba reaccionando.*

*En el año 1985 llegó EKONO, y luego el MULTIAHORRO, ofreciendo el mismo concepto que nosotros (el concepto de supermercado barato), pero contaban con algo que los diferenciaba, que eran las mayores espaldas financieras que a nosotros nos hacía falta. Estas espaldas financieras sustituían su falta de experiencia en este tipo de concepto.*

*Entre los años 1986 y 1989 hubo un gran crecimiento de la industria de venta al detalle, lo que ayudó a Marmellini & Letelier a llegar a tener 10 supermercados en el año 1989, aunque esto se dio a costa de un alto endeudamiento, y de una estructura de deuda constituida principalmente por deuda de corto plazo. A pesar de que aumentó el ratio de deuda*

*corto plazo sobre la deuda de largo plazo, seguimos comprando terrenos, ya que teníamos la idea futura de poner nuevos locales*

### **Las diferencias de visiones de los socios**

*En el año 1990 nos decidimos separar con Ismael Letelier, porque Ismael tenía otra visión del negocio, él quería achicarse y yo quería hacer una gran cadena de supermercados, aunque para ello debía tener una administración más eficiente y más profesional.*

*Ahora que estaba solo podría completar la idea de negocio que tenía, esta idea se veía muy realizable, ya que cada vez tenía mayor volumen de ventas, aumentando mi participación de mercado, pero afectado por la baja en los precios (debido a la alta competencia) que incidió negativamente en mi rentabilidad. Además la compra de la mitad de la empresa a mi ex socio Letelier descapitalizó la empresa, lo que detuvo su crecimiento.*

*En los comienzos de los años noventa crecí en términos de puntos de venta, desarrollando una administración profesional, y especulando a que en el futuro se abrirían los mercados de capitales internacionales para obtener apropiado financiamiento de largo plazo. Para ello seguí aumentando el profesionalismo de mis supermercados, pero nunca pude tener una estructura financiera ordenada, no por culpa del sistema contable, ya que el sistema contable estaba muy bien aparentemente, pero me demoré mucho en implementar una auditoría. Ideal hubiera sido haber hecho una auditoría el año 1993. Yo creo que los calces financieros se me desordenaron debido a mi juventud y por ende a mi falta de madurez.*

*Y un crecimiento sin una estructura de deuda ordenada, sustentó un aumento cada vez mayor de la deuda de corto plazo disminuyendo la de largo plazo, pero esta vez de manera significativa.*

*Pasaron los años y continué dedicándome a contratar la estructura gerencial, y desarrollando los sistemas de información gerencial de la cadena de supermercados, entre*



*ellos, el sistema de pago de facturas, de mercaderías. Se avanzó en el desarrollo de un sistema de control de inventarios, pero con poco manejo operativo, ya que es un tema súper complejo para este tipo de negocios, debido a las mermas y a los robos, por lo que nunca pudimos implantarlo completamente.*

*Mi interés por el desarrollo de sistemas de información se remontaba a los comienzos de mi sociedad con Ismael, ya que desde el comienzo de la empresa en los años 80 me había dedicado a desarrollar los sistemas de información y mi socio Letelier se había dedicado a la parte comercial, a la relación con los proveedores, a los análisis financieros, etc.*

*Me continué dedicando a invertir en la parte inmobiliaria, en equipamiento para los locales, etc., ya que era necesario para competir en la industria. Esto aumentó la complejidad de la deuda de la empresa, la que creció muy fuerte, y también crecimos en tamaño, llegando a tener 2.500 trabajadores. A pesar de mi crecimiento, la competencia se hacía cada vez más grande y más eficiente, lo que hacía que los márgenes del negocio se hicieran cada vez más pequeños. Por otra parte, teníamos una estructura de costos muy elevada lo que me comenzó a presionar en la toma de decisiones. La alternativa de escape que yo visualizaba era crecer más para quitarles mercado a los competidores, pero para crecer se necesitaba mucho capital, con el que no contaba.*

*Yo aposté a la posibilidad de encontrar socios y conseguir una capitalización inicial pequeña, es por esto que llegue a tener conversaciones con unos franceses con los que nunca se llegó a hacer ningún trato. La escasez de capital, y el alto crecimiento de la industria hicieron que los bancos apretaran los créditos de corto plazo.*

## **El comienzo del fin**

*Se buscó capitalizar de otra forma. Es más, para lograr este objetivo se contrataron asesores externos a la empresa, pero antes de lograr nada, tuvimos inconvenientes con la banca, ya que justo durante esos meses al Banco Edwards (que era nuestro principal acreedor) le fue mal*

*con ISACRUZ,<sup>7</sup> con lo cual el banco quedó en una difícil posición para conseguir capital fresco. Por lo tanto el banco se puso a exigirme el pago de la deuda de corto plazo. Adicionalmente a esto, tuve 2 incendios en el transcurso del año, que aunque no fueron muy grandes, el seguro no me los pagó.*

*Debido a las presiones de los bancos acreedores, tuvimos que cubrir nuestras deudas financieras con crédito de los proveedores, lo que deterioró las relaciones con los proveedores. Esto creó una "sangría" grande, ya que los proveedores comenzaron a demorar o no entregar simplemente los productos, empujándonos a disminuir las ventas, ya que una salida alternativa no muy posible, era la de reducir nuestra estructura de costos.*

*A pesar de que fue todo muy rápido, siempre pensé que la mejor alternativa para sobrevivir a la quiebra era la que había tomado Santa Isabel que disminuyó su tasa de crecimiento, se capitalizó y tuvo una estructura organizacional cargada a la parte financiera. En cambio yo me orienté a la parte comercial y organizacional manteniendo siempre como debilidad la parte financiera.*

*Paralelamente era cada vez más difícil obtener capital. Se buscó una negociación de salida a la crisis, por lo que ideé vender algunos activos, pero los potenciales compradores sólo veían los activos y nadie compraba.*

## **El desenlace**

*Finalmente en el año 1996, hubo una negociación con nuestros deudores, donde se repactó la deuda y para conseguir fondos vendimos 12 locales de un total de 19 que tenía hasta ese momento. Se les pagó a los proveedores, al FISCO se les pagó los impuestos y a los bancos una parte de los créditos hipotecarios, para que les quitaran las garantías a los*

<sup>7</sup> Ver caso "Quiebra de Isacruz", en documento de trabajo de la Facultad de Ciencias Económicas y Administrativa, Universidad de Chile.

*locales que habían vendido. Se les pagó a 800 proveedores, se trató de continuar con 7 locales, pero éstos eran los de ventas más bajas del total de locales que había llegado a tener.*

*Después de lo anterior no quedó capital de trabajo, ni tampoco crédito de proveedores, debido a la desconfianza de estos últimos. Por lo tanto, la empresa funcionó unos pocos meses en la que se intentó mantener la venta al detalle y por mayor, para pagar a los trabajadores y a otros acreedores, pero el pasado me condenaba, por lo que unos meses después, en el año 1997, se pidió definitivamente la quiebra, quedando pendiente una deuda ya renegociada para 5 años que nunca se pagó. Pero te puedo asegurar que pagué todo lo que pude pagar, quedando sin casa ni auto. Se pagó según correspondía, aceptando el orden que establece la ley.<sup>8</sup>.*

*Luego de ocurrido todo esto, me fui de "desarrollador" de centros comerciales por toda Latinoamérica, pero esto se acabó debido a la crisis peruana, y hoy hago corretaje inmobiliario, que se adapta a mi estilo de trabajo. He crecido lento, porque estamos en años muy malos, por este motivo, hoy ayudo a otros empresarios a hacer negocios inmobiliarios, ya que tengo prestigio de seriedad.*

## **II. Declaración de don Enrique Marmentini ante el Síndico de Quiebras**

En conformidad a lo señalado en el artículo 42 N° 5 de la Ley de Quiebras, procedo en mi calidad de representante legal de la persona jurídica SOCIEDAD DISTRIBUIDORA MARMENTINI LIMITADA, Rut 88.325.900-9, a acompañar a la solicitud de la quiebra de mi representada, una memoria que expresa las causas directas e inmediatas del mal estado de los negocios y el producto de la inversión de nuestras deudas en el último año.

<sup>8</sup> Ver Anexo 1: "Orden de pago a los acreedores".

### *Antecedentes generales*

La Sociedad Distribuidora Marmentini Limitada se constituyó por escritura pública de fecha 17 de Agosto de 1981 ante Notario de Santiago don Jaime Morandé Orrego. El extracto de dicha escritura fue inscrito a fojas 15897, N° 8794 del Registro de Comercio de Santiago y publicado en el Diario Oficial del 1 de Septiembre del mismo año.

La sociedad se constituyó con la participación de los socios Enrique Marmentini Sobrino e Ismael Letelier Correa, quienes mantenían una sociedad de hecho desde el año 1978. El objeto social es la distribución y comercialización de bienes muebles y comercio en general. Es así como la sociedad se dedica a la distribución mayorista de bienes de consumo masivo y su comercialización al detalle a través de supermercados.

Los actuales y únicos socios de Sociedad Distribuidora Marmentini Limitada son: Don Enrique Marmentini Sobrino con un 99% de los derechos sociales, y doña María Regina Madrid Lira con un 1% de los derechos sociales. La administración, representación y uso de la razón social corresponde únicamente al socio Enrique Marmentini Sobrino.

### *Desarrollo del negocio*

La empresa obtiene un gran éxito comercial durante sus primeros años constituyéndose en una importante cadena de supermercados a nivel nacional. Sin embargo el crecimiento hace cada vez más compleja la administración del negocio, así como también crecen los requerimientos de capital.

En el año 1990 deja la sociedad Ismael Letelier Correa quedando en la empresa como socio mayoritario Enrique Marmentini Sobrino, quien continúa con el desarrollo del negocio.

Durante los siguientes años la empresa sigue creciendo y paralelamente inicia la profesionalización de su administración y el proceso de búsqueda de nuevos capitales que le permitan seguir compitiendo. El rápido crecimiento que tuvo esta empresa la hace manejar grandes niveles de operación e inversión que requieren de financiamiento bancario principalmente. Asimismo el gran volumen de sus operaciones obliga a invertir en la profesionalización de la empresa y en sofisticados equipos computacionales necesarios para poder controlar efectivamente la gestión.

En el año 1994 la empresa decide buscar socios estratégicos que inviertan capital y aporten tecnología con el objeto de capitalizar la empresa y poder competir en un mercado cada vez más complejo. Para ello la empresa contrata servicios de asesoría financiera quienes lograron interesar a una cadena multinacional francesa, con quienes firmamos un contrato de exclusividad para la venta de activos en el mes de Agosto de 1995.

Sin embargo, los compradores retiran la oferta a fines de ese mismo año quedando la empresa en una delicada posición de endeudamiento.

#### *Decisión de venta de la empresa*

Después del fracaso de las gestiones con el socio multinacional la situación hace cada vez más difícil para conseguir un nuevo inversionista. Asimismo, el alto endeudamiento hace más difícil la obtención de créditos en el sector financiero, sumando a lo anterior el hecho de que los bancos comerciales comienzan a cobrar sus créditos a corto plazo.

Adicionalmente la empresa está terminando un plan de inversión de 5 nuevos locales por lo que necesita resolver rápidamente su situación financiera.

Con estos antecedentes se decide como solución la venta total o parcial de la empresa. Pese al interés de muchos actores no se hace posible desarrollar el proceso de venta rápido y efectivo.

#### *Venta de la mayoría de activos de la empresa*

Finalmente la empresa logra materializar la venta de una gran parte de sus activos a las cadenas de supermercados Santa Isabel y Key Market, como a diversas inmobiliarias. Este proceso se realiza entre los meses de abril y septiembre de 1996. En este período la empresa también refinancia sus créditos con acreedores tanto de esta empresa como de Distribuidora Marmentini S.A., empresa ésta relacionada y cuyos acreedores comerciales son los mismos.

La empresa logra el refinanciamiento de sus deudas con acreedores en base a un plan de continuidad con los siete locales que mantiene en funcionamiento, pagando un porcentaje de la deuda refinanciada a mediano plazo y con un saldo a 5 años plazo. Adicionalmente, se negocia la deuda de Distribuidora Marmentini S.A., con una cuota a corto plazo y el saldo 5 años cuyo pago sería de cargo de la Sociedad Distribuidora Marmentini Limitada.

Este refinanciamiento forma parte de un acuerdo en la venta de activos a Santa Isabel S.A., acuerdo en el cual también se define el destino de los ingresos provenientes de la operación de venta, los que se destinan íntegramente al pago de acreedores. El saldo que resta de esta operación, queda en poder del Banco de A. Edwards y su uso esta definido en el acuerdo. Este saldo está destinado al pago de deudas laborales y deudas a acreedores pendientes de firma de convenio de transacción. Por tanto estas sumas de dinero solamente pueden ser retiradas del banco por aquellos (trabajadores o acreedores).

Durante este período y en relación con la firma de los convenios de transacción con los acreedores, se forma un "Comité de Acreedores" quienes nombran un Veedor para supervisar las operaciones y administración de la empresa en el futuro así como el correcto uso de los ingresos provenientes de ésta y futuras operaciones comerciales en el proyecto de continuidad de Sociedad Distribuidora Marmentini Ltda.

### *Proceso de continuidad*

Después del largo proceso de venta y ajuste interno descrito anteriormente y en el que se logró el refinanciamiento de las deudas tanto de Sociedad Distribuidora Marmentini Ltda. como de Distribuidora Marmentini S.A., la empresa inicia una nueva etapa con el funcionamiento de 7 locales de supermercados. Sin embargo, esta operación se hace imposible debido a diversas causas que se presentan en los meses de Octubre y Noviembre de 1996, tanto en el orden interno y externo.

#### Causas externas:

- ◆ Escaso crédito de los proveedores. Aunque la empresa negoció su pasivo con éstos no es posible lograr nuevos créditos con los proveedores lo que significa no disponer de la suficiente mercadería para abastecer los locales. Esto a la vez sigue mermando las ventas.
- ◆ Nulo crédito bancario: las instituciones bancarias no otorgan nuevos créditos a la empresa tanto por la situación particular de ella como también por la quiebra de otra cadena de supermercados (Cosmos) ocurrida en este período. Estas dos causas presentan especial relevancia dado que son esenciales para la operación del giro del negocio.
- ◆ Término del contrato de arrendamiento de tres locales de la cadena: debido a los problemas de abastecimiento, en el mes de octubre de 1996, CODELCO puso término al contrato de

arrendamiento que la empresa mantenía con su división Salvador. Lo anterior implica que la empresa quedaba solamente con 4 locales en funcionamiento.

#### Causas Internas:

- ◆ No recuperación de los niveles de venta: debido al mal abastecimiento de los locales en funcionamiento, al deterioro de la imagen comercial de la empresa y a la imposibilidad de negociar buenas condiciones comerciales con los proveedores, no fue posible recuperar los niveles de venta que tenía en períodos normales.
- ◆ Aumento de los costos previstos: la baja en los niveles de venta sumado a el costo del cierre de locales y finiquitos del personal, costos ambos no antes considerados, profundizó la iliquidez financiera de la empresa en su conjunto.

Este cúmulo de factores hace inviable la continuidad del funcionamiento de la empresa con 4 locales a fines de 1996 y por tanto se decide, con el conocimiento del Comité de Acreedores (organismo formado para supervisar el proceso de continuidad de Marmentini) vender los activos de la empresa para poder así cancelar las deudas pendientes de acuerdo a su preferencia legal.

En diciembre de 1996 se procedió al cierre de último local de supermercados en funcionamiento.

A contar de Enero de 1997 y hasta Mayo de 1997, la empresa realizó la venta de diversos activos y efectuó la negociación y pago de diversas deudas laborales y previsionales pendientes. En este proceso se incluyó la negociación y pago de deudas laborales y provisionales tanto de la Sociedad en cuestión como de sus empresas filiales: Supermercados Marmentini RM, Supermercados Marmentini QR, Supermercados



Marmentini Norte, y Distribuidora Marmentini S.A. Todo lo anterior con conocimiento del Comité de Acreedores ya señalado.

Como representante legal de la sociedad, certifico además lo siguiente: <sup>9</sup>

1. Que la sociedad no ha pagado a ningún acreedor en perjuicio de los demás, después de la cesación de pagos.
2. Que la sociedad no ha tenido gastos domésticos o personales excesivos, habida consideración al capital, al rango social y al número de personas de la familia.
3. Que ningún socio ha perdido fuertes sumas en cualquier especie de juego, en apuestas cuantiosas o en operaciones aventuradas de bolsa.
4. Que la sociedad no ha sido declarada en quiebra antes.
5. Que no se ha prestado fianzas o contraído por cuenta ajena obligaciones desproporcionadas a la situación que tenía cuando las contrajo, sin garantías suficientes.
6. Que no se ha hecho ningún tipo de donaciones.
7. Que se han inscrito todos los documentos que ordena la Ley.
8. Que no se han ocultado bienes.
9. Que no se han reconocido deudas supuestas.
10. Que no se han supuesto enajenaciones, con perjuicio de los acreedores.
11. Que no se han recibido bienes en depósito, comisión o administración, ni se han desempeñado cargos de confianza, y que todas las obligaciones emanadas de fondos que el deudor ha retenido y que se adeudan actualmente, se encuentran declaradas en conformidad a la ley a los respectivos organismos.
12. Que no se han ocultado o inutilizado libros, documentos y demás antecedentes.

<sup>9</sup> El haber incurrido en cualquiera de estas acciones hubiera significado calificar la quiebra como fraudulenta o culpable según la Ley N° 18.175 “Ley de Quiebras”. Ver anexo 2.

13. Que no se han comprado materiales para venderlos por menor precio que el corriente, contraído prestamos a un interés superior al corriente en plaza, que no se han puesto en circulación valores de crédito o empleado otros arbitrios ruinosos para hacerse de fondos.
14. Que no se han comprado mercaderías al fiado para venderlas inmediatamente con perdidas.
15. Que no se han comprado para la sociedad ni por interposición de un tercero y a nombre de éste, bienes de cualquier clase.

Dejo constancia que el producto de las deudas contraídas y los demás bienes adquiridos no sólo del año último sino que desde los inicios de la empresa, han sido ocupados en el giro social señalado precedentemente y que el endeudamiento del último año se refleja en el balance que se acompaña a la petición de quiebra. Además la sociedad en el último año no ha adquirido bienes que componen su activo fijo.

Con el objeto de acreditar lo anteriormente expuesto la sociedad contrató los servicios de una empresa consultora para efectuar una completa auditoría de su contabilidad así como la de sus empresas filiales antes mencionadas.

La auditoría señalada incluye el estudio de todos los antecedentes contables relativos al monto y origen de las deudas así como la utilización de los fondos obtenidos en el proceso de venta de activos realizado por la empresa. El informe final del proceso de auditoría contable de todas las sociedades antes mencionadas se acompaña a esta presentación y debe considerarse parte integrante de ésta.

Finalmente, y dado que se han hecho todos los esfuerzos por pagar las deudas que aun persisten pero que no es posible contar con recursos líquidos para ello, me veo en la obligación legal y moral de solicitar la quiebra de mi representada.

*ENRIQUE MARMENTINI SOBRINO*

## **Anexo N° 1**

### *Orden y forma en que concurren los acreedores al pago de sus créditos<sup>10</sup>*

#### **I.- Orden en que concurren los acreedores al pago**

Los acreedores serán pagados en la forma y orden de preferencia establecidos en las Leyes. La reglamentación legal de la prelación de créditos, esto es, orden establecido en la ley para concurrir al pago de los acreedores por parte del deudor, se encuentra en los artículos 2465 a 2491 del Código Civil.

La legislación nacional distingue entre:

- A. Créditos Preferentes, aquellos que gozan de prioridad al momento de la realización de los bienes del deudor y su pago a los acreedores. Estos a su vez se clasifican en:
  - ◆ Créditos Privilegiados (Primera, Segunda y Cuarta clase)
  - ◆ Créditos Hipotecarios (Tercera Clase)
  
- B. Créditos no preferentes o valistas, sin preferencia alguna. (Quinta clase)

**Primera Clase** (Art. 2.472): Están comprendidos en esta clase:

- A. Costas judiciales.
- B. Expensas funerarias necesarias del deudor.
- C. Gastos de enfermedad del deudor.
- D. Gastos de la quiebra: Son aquellos en que se incurre para poner a disposición de la masa los bienes del fallido, los gastos de administración de la quiebra, de realización del activo y los préstamos contratados por el síndico para los efectos mencionados.

- E. Las remuneraciones de los trabajadores y las asignaciones familiares.
- F. Cotizaciones adeudadas a organismos de seguridad social.
- G. Artículos necesarios para la subsistencia del deudor y su familia.
- H. Las indemnizaciones legales y convencionales de origen laboral que corresponden a los trabajadores.
- I. Los créditos del fisco por los impuestos de retención y de recargo.

**Segunda Clase** (Art. 2.474): Esta comprendido en esta clase, entre otros, el crédito que tiene el acreedor prendario sobre la prenda.

**Tercera Clase** (Art. 2.477): Créditos hipotecarios.

**Cuarta Clase** (Art. 2.48 1): Se encuentran en esta clase los siguientes créditos:

- A. Los del fisco contra los recaudadores y administradores de bienes fiscales.
- B. Los de los establecimientos nacionales de caridad o educación, los de las municipalidades, iglesias y comunidades religiosas contra los administradores y recaudadores de sus fondos.
- C. Los de las mujeres casadas por los bienes de su propiedad que administra el marido.
- D. Los de los hijos de familia, por los bienes de su propiedad que fueron administrados por el padre o la madre.
- E. Los de las personas que están bajo tutela o curaduría contra sus respectivos tutores o curadores.
- F. Los de todo pupilo contra el que se casa con la madre o abuela, tutora o curadora, en el caso del artículo 511 del Código Civil.

**Quinta Clase** (Art. 2.489): La quinta y última clase comprende los créditos que no gozan de preferencia alguna.

---

<sup>10</sup> Extracto de la Ley N° 18.175, “ley de Quiebras”.

## **II. Forma como concurren al pago las distintas clases de créditos señaladas**

Los créditos de primera clase constituyen una preferencia de carácter general y afectan a todos los bienes del deudor. No existiendo bienes suficientes para cubrirlos íntegramente, preferirán unos a otros en el orden de su numeración cualquiera que sea su fecha, y los comprendidos en cada número concurren a prorrata.

El privilegio general de primera clase se paga con preferencia a cualquier otro crédito. Sin embargo, si sobre un mismo bien concurren créditos de primera clase y créditos de la segunda, excluirán, estos a aquellos, pero si fueren insuficientes los demás bienes para cubrir los créditos de la primera clase, tendrán estos la preferencia en cuanto al déficit y concurrirán en dicho bien en el orden y forma señalado por la ley (Art. 2.476)

Los créditos de segunda clase constituyen una preferencia de carácter especial y afectan solamente a un bien determinado. Además, se pagan con preferencia a cualquier otro crédito, salvo a los de primera clase, toda vez que responden del déficit que se haya producido en el pago de estos (Art. 2.478). Mantienen su calidad de privilegiados en cuanto se trate de pagarlos con el producto de la realización del bien al cual afectan, de manera que, si este resulta insuficiente el saldo insoluto pasa a ser un crédito de quinta clase o valista (Art. 2.490).

Los créditos de tercera clase también constituyen una preferencia de carácter especial y afectan a determinados bienes. Además, se pagan con preferencia a cualquier otro crédito, salvo a los de primera clase, toda vez que responden del déficit que se haya producido en el pago de estos (Art.2.478). Mantienen su calidad de privilegiados en cuanto se trate de pagarlos con el producto de la realización del bien al cual afectan, de manera que, si este resulta insuficiente el saldo insoluto pasa a ser un crédito de quinta clase o valista. Los créditos de esta clase prefieren entre sí según el orden de sus fechas. Las hipotecas de una misma fecha, preferirán unas a otras en el orden de su inscripción. (Esto se conoce con el nombre de grado o rango de la hipoteca).

Los créditos de cuarta clase constituyen una preferencia de carácter general y afectan a todos los bienes del deudor. Se pagan una vez cubiertos los demás créditos preferentes (Art.2.486). Estos créditos prefieren unos a otros, según las fechas de sus causas. Aquella parte del crédito que no alcance a cubrirse íntegramente con los bienes afectos a la preferencia, pasará por el déficit a la lista de los créditos de la quinta clase con los cuales concurrirá a prorrata. (Art. 2.490).

Los créditos de la quinta clase comprende todos aquellos que no gozan de preferencia alguna. Dichos créditos se cubren a prorrata sobre el remanente de bienes del deudor, sin consideración a su fecha.

## **Anexo N° 2**

### *De los delitos relacionados con las quiebras<sup>11</sup>*

#### **1. De la calificación de la quiebra**

**Artículo 218.-** La quiebra del deudor a que se refiere el artículo 41 puede ser fortuita, culpable o fraudulenta.

**Artículo 219.-** La quiebra se presume culpable en los siguientes casos:

1. Si el deudor ha pagado a un acreedor en perjuicio de los demás, después de la cesación de pagos;
2. Si los gastos domésticos o personales del fallido hubieren sido excesivos, habida consideración a su capital, a su rango social y al número de personas de su familia;
3. Si el fallido hubiere perdido fuertes sumas en cualquier especie de juego, en apuestas cuantiosas o en operaciones aventuradas de bolsa;
4. Si el deudor no hubiere solicitado su quiebra, en el caso del artículo 41, o si la manifestación que hiciere no reuniese las condiciones que prescribe el artículo 42;
5. Si el deudor fuere declarado en quiebra, por segunda vez, sin haber cumplido las obligaciones que hubiere contraído en un convenio precedente;
6. Si se ausentara o no compareciera al tiempo de la declaración de quiebra o durante el curso del juicio, o si se negare a dar al síndico explicaciones sobre sus negocios;
7. Si hubiere prestado fianzas o contraído por cuenta ajena obligaciones desproporcionadas a la situación que tenía cuando las contrajo, sin garantías suficientes;
8. Si hubiere hecho donaciones desproporcionadas a su situación de fortuna, considerada en el momento de hacerlas;

<sup>11</sup> Extracto de la Ley N° 18.175, “Ley de Quiebras”.

9. Si no tuviere libros o inventarios o si teniéndolos, no hubieren sido llevados los libros con la regularidad exigida, de tal suerte que no manifiesten la verdadera situación de su activo y pasivo. Respecto de quienes no están obligados a llevar libros de contabilidad, se aplicarán las normas sobre tributación simplificada establecidas por el Servicio de Impuestos Internos;
10. Si no se conservara las cartas que se le hubieren dirigido con relación a sus negocios;
11. Si hubiere omitido la inscripción de los documentos que ordena la Ley, y
12. Si agravase el mal estado de sus negocios durante el período a que se refiere el inciso primero de- artículo 177 bis.

**Artículo 220.-** Se presume fraudulenta la quiebra del deudor:

1. Si hubiere ocultado bienes;
2. Si hubiere reconocido deudas supuestas;
3. Si hubiere supuesto enajenaciones, con perjuicio de sus acreedores;
4. Si hubiere comprometido en sus propios negocios los bienes que hubiere recibido en depósito, comisión o administración, o en el desempeño de un cargo de confianza;
5. Si, posteriormente a la declaración de quiebra, hubiere percibido y aplicado a sus propios usos, bienes de la masa;
6. Si, después de la fecha asignada a la cesación de pagos, hubiere pagado a un acreedor, en perjuicio de los demás, anticipándole el vencimiento de una deuda;
7. Si ocultare o inutilizare sus libros, documentos y demás antecedentes;
8. Si, con intención de retardar la quiebra, el deudor hubiere comprado mercaderías para venderlas por menor precio que el corriente, contraído préstamos a un interés superior al corriente de plaza, puesto en circulación valores de crédito o empleado otros arbitrios ruinosos para hacerse de fondos;
9. Si, inmediatamente después de haber comprado mercaderías al fiado, las vendiere con pérdidas;



10. Si, antes o después de la declaración de quiebra, hubiere comprado para sí por interposición de un tercero y a nombre de éste, bienes de cualquier clase;
11. Si no resultara de sus libros la existencia o salida de- activo de su último inventario, o de dinero y valores de cualquier otra especie que hubieren entrado en su poder posteriormente a la facción de aquél;
12. Si, en estado de manifiesta insolvencia, hubiere hecho donaciones cuantiosas;
13. Si hubiere celebrado convenios privados con algunos acreedores en perjuicio de la masa;
14. Si se ausentara o fugare, llevándose una parte de sus haberes;
15. Si el deudor, dentro de- ejercicio en el cual cese en el pago de sus obligaciones o en el inmediateamente anterior, hubiere omitido, falseado o desvirtuado información de aquella que ha debido proporcionar de conformidad a la ley, acerca de su real situación legal, económica o
16. En general, siempre que hubiere ejecutado dolosamente una operación cualquiera que disminuya su activo o aumente su pasivo. (1)

### **Anexo N° 3**

*Extracto de la Auditoría realizada por la empresa "GRANT THORNTON" a la Sociedad  
Distribuidora Marmentini Limitada, RUT: 88.325.900-9<sup>12</sup>*

Informe Detallado de Revisión  
a los Estados Financieros  
al 31 de Mayo de 1997

**SOCIEDAD DISTRIBUIDORA  
MARMENTINI LTDA.  
Y SOCIEDADES  
RELACIONADAS**  
Santiago, Chile  
Mayo 31 de 1997

#### Índice

- 1.- Introducción
2. Objetivos
3. Balance General Sociedad Distribuidora Marmentini Ltda.
4. Revisión detallada de Sociedad Distribuidora Marmentini Ltda.
5. Balance General Supermercado Marmentini Norte Ltda.
6. Revisión detallada de Supermercado Marmentini Norte Ltda.
7. Balance General Supermercado Marmentini R.M. Ltda.
8. Revisión detallada de Supermercado Marmentini R.M. Ltda.
9. Balance General Supermercado Marmentini Q.R. Ltda.
10. Revisión detallada de Supermercado Marmentini Q.R. Ltda.
11. Balance General Consolidado Sociedad Distribuidora Marmentini Ltda. y Relacionadas
12. Conclusión

<sup>12</sup> Esta auditoría fue gestionada con el Síndico de Quiebras, don Leonel Stone.

## **1. INTRODUCCION**

El presente informe contiene el resumen de los resultados obtenidos del examen efectuado por Grant Thornton Internacional a los activos, pasivos y resultados por el ejercicio comprendido entre el 01 de enero y el 31 de mayo de 1997. de las siguientes sociedades.

- Sociedad Distribuidora Marmentini Ltda.
- Supermercado Marmentini Norte Ltda.
- Supermercado Marmentini R.M. Ltda.
- Supermercado Marmentini Q.R. Ltda.

## **2. OBJETIVOS**

Nuestra revisión tiene como objetivo, analizar detalladamente las cuentas de activos, pasivos y resultados de las sociedades mencionadas anteriormente, con el propósito de emitir un informe largo, que considere los resultados del trabajo realizado.

### 3. BALANCE GENERAL SOCIEDAD DISTRIBUIDORA MARMENTINI LTDA

ACTIVOS		PASIVOS	
ACTIVO CIRCULANTE		PASIVO CIRCULANTE	
DISPONIBLE	651.223	CUENTAS POR PAGAR	5.418.410.835
CAJA	929.029	PROVEEDORES	5.397.478.354
BANCO DESARROLLO	-375.858	OTRAS CTAS. POR PAGAR	20.932.481
FONDO FIJO	98.052	DOCUMENTOS POR PAGAR	180.488.225
VALORES NEGOCIABLES	67.723.914	LETRAS POR PAGAR	180.488.225
FONDOS MUTUOS	67.723.914	CTAS POR PAGAR EE.RR.	1.216.040.142
CUENTAS POR COBRAR	3.000.000	SUP. MARMENTINI Q.R.	101.717.901
CLIENTES	3.000.000	SUP. MARMENTINI NORTE	292.539.427
CTAS. POR COB. EE.RR.	1.677.178.154	MARMENTINI S.A.	821.782.814
DISTRIBUIDORA MARMENTINI	1.585.325.941	ACREEDORES VARIOS	186.816.342
SUP. MARMENTINI R.M.	91.852.213	ACREEDORES VARIOS	186.816.342
IMPUESTOS POR RECUPERAR	67.703.118	OBLIGACIONES POR LEASING	49.569.526
IVA CREDITO	5.572.588	LEASING POR PAGAR	49.569.526
IVA POR RECUPERAR	51.671.580	PROVISIONES Y RETENCIONES	182.674.221
P.P.M.	10.458.950	INSTITUCIONES DE PREVISIÓN	3.261.712
ACTIVO FIJO	95.075.653	RETENCIONES CONVENIO	1.450.054
TERRENO SAN FELIPE	44.336.153	REMUNERACIONES POR PAGAR	5.229.012
MUEBLES VARIOS	1.603.000	HONORARIOS POR PAGAR	1.361.341
LINEAS TELEFÓNICAS	540.000	IMPUESTOS POR PAGAR	7.958.264
ACTIVOS EN LEASING	48.596.500	FINIQUITOS POR PAGAR	163.413.838
OTROS ACTIVOS	109.857.613	PATRIMONIO	-5.212.809.616
INVERSIÓN QR	1	CAPITAL	1.961.460.270
INVERSIÓN NORTE	109.857.611	REV. CAP. PROPIO	496.248.789
INVERSIÓN R.M.	1	RESULTADO ACUMULADO	-9.881.136.375
<b>TOTAL ACTIVOS</b>	<b>2.021.189.675</b>	RESERVA RET. TECNICA	2.235.043.802
		RESULTADO DEL EJERCICIO	-24.426.102
		<b>TOTAL PASIVOS</b>	<b>2.021.189.675</b>

#### **4.1 Disponible**

##### *Composición del Rubro*

Caja	929.029
Banco del Desarrollo	(375.858)
Fondo Fijo	<u>98.052</u>
Total	651.223

##### *Procedimientos de auditoría aplicados*

La sociedad nos proporcionó la conciliación bancaria del Banco del Desarrollo y análisis de la cuenta caja.

Los procedimientos de auditoría para validar este rubro son los siguientes:

- ◆ Confirmación de saldos con la institución financiera con la cual opera la Sociedad, obteniéndose respuesta, la que no presenta diferencias con la conciliación.

La conciliación recibida fue revisada con documentación bancaria y registros contables.

Se verifico el movimiento del ejercicio 1997 de la cuenta caja con su documentación respectiva, información que nos permitió verificar los saldos de cierre.

##### *Observaciones y conclusiones*

De acuerdo al trabajo realizado, opinamos que los saldos presentados bajo este rubro se presentan en forma razonable.

#### **4.2. Valores negociables**

4.3. Fondos Mutuos 67.723.914

### *Composición del Rubro*

Este rubro esta compuesto por las inversiones en Banedwards fondos mutuos, que al 31 de Mayo de 1997, equivalen a 3.691,5656 cuotas, a un valor de \$ 18.345,58 cada una.

El origen de esta inversión nace con la venta de Activos fijos y derechos de Llave a Sta. Isabel S.A., empresa que estableció que para garantizar las obligaciones que mantenía la Sociedad Distribuidora Marmentini Ltda. con sus acreedores y trabajadores, los recursos provenientes de esta transacción estuviesen a su nombre en inversiones de fondos mutuos.

### *Procedimientos de auditoría aplicados*

Se efectuó circularización de saldos con la institución financiera obteniéndose respuesta conforme con los análisis proporcionados por la sociedad.

### *Observaciones y conclusiones*

De acuerdo a los procedimientos de auditoría aplicados, esta inversión está restringida a ser utilizada para cubrir las obligaciones establecidas en el convenio suscrito con Sta. Isabel S.A.

## **4.3 Deudores por venta**

Cientes	3.000.000
---------	-----------

### *Composición del rubro*

Esta cuenta se compone del saldo originado en la venta de las instalaciones y activos fijos del local de Manuel Montt a la empresa D&S S.A.

### *Procedimientos de auditoría aplicados*

Para la validación de esta cuenta se procedió a revisar el contrato de compraventa suscrito el día 27 de Enero de 1997, entre D&S S.A. y Sociedad Distribuidora Marmentini Ltda. El saldo de esta cuenta se encuentra pendiente de cobro al 19 de Junio de 1997.

*Observaciones y Conclusiones*

No existen observaciones al rubro.

**4.4 Cuentas por cobrar empresas relacionadas**

*Composición del rubro*

Cta. Cte. Distribuidora Marmentini Ltda.	1.585.325.941
Cta. Cte. Sup. Marmentini R.M.	<u>91.852.211</u>
Total	1.677.178.154

*Procedimientos de auditoría aplicados*

Se efectuó circularización de saldos, obteniéndose respuesta conforme con los análisis proporcionados por la sociedad.

Por otra parte, hemos observado que la Distribuidora Marmentini Ltda. y Supermercado Marmentini R.M. presentan al 31 de mayo de 1997 patrimonios negativos de \$2.777.133. 687 y \$157.414.564 respectivamente. Asimismo, las sociedades presentan una situación económica-financiera negativa, que no da seguridad de poder cumplir con las obligaciones mantenidas con la Sociedad Distribuidora Marmentini Ltda.

*Observaciones y conclusiones*

De acuerdo con el trabajo realizado hemos observado que existe seguridad de que las cuentas por cobrar a Distribuidora Marmentini Ltda. y Supermercado R.M. Ltda. son incobrables debido a la situación económica financiera en la que se encuentran las mencionadas sociedades.

#### 4.5 Impuestos por recuperar

##### *Composición del Rubro*

IVA Crédito Fiscal	5.572.588
Pagos Provisionales Mensuales	10.458.950
Otros Impuestos por Recuperar	<u>51.671.580</u>
Total	67.703.118

##### *Procedimientos de Auditoría Aplicados*

Procedimos a revisar el crédito fiscal con las declaraciones de Impuestos (Formulario 29) con el libro de compras del período 1997, el débito fiscal solo se verificó con declaraciones de impuestos **ya que el libro de ventas no nos fue proporcionado.**

Los pagos provisionales corresponden a los cancelados durante el ejercicio 1996 y fueron revisados con las declaraciones de impuestos verificando su correcta actualización.

Los otros impuestos por recuperar corresponden a impuestos a favor de la sociedad, los cuales se encuentran en trámite de rectificatorias, no contando con información para validar esta cuenta.

##### *Observaciones y Conclusiones*

De acuerdo a lo mencionado anteriormente y en razón de no contar con el análisis más representativo del rubro, no opinamos respecto a la razonabilidad de los saldos presentados bajo este rubro.

#### 4.6 Activo fijo

##### *Composición del Rubro*

Conceptos	Valor al 31.12.96	Ventas bajas	Retiros	Valor al 31.05.97
Terrenos	44.336.153			44.336.153



Constr. y				
obras de infraestructura	415.115.614	(415.115.614)		
Muebles y útiles	43.719.130	(42.116.130)		1.603.000
Activos en Leasing	452.755.204	(150.041.384)	(254.117.320)	48.596.500
Otros activos fijos	5.070.519		(4.530.519)	540.000
Subtotal	960.996.620	(607.273.128)	(258.647.839)	95.075.653
Depreciación acumulada	(91.993.881)	91.993.881		
Total Activo Fijo Neto	869.002.739	(515.279.247)	(258.647.839)	95.075.653

### *Comentarios al Rubro*

La sociedad en el mes de enero de 1997 vendió las obras de infraestructura del local de Manuel Montt a la sociedad D&S S.A. en la suma de \$ 150.000.000, situación que provoco una perdida en la venta de activos fijos de \$ 153.205.920, los cuales fueron validados con los saldos auditados al 31 de diciembre de 1996 y con el contrato de compraventa celebrado el día 27 de enero de 1997.

Además, producto de la venta del local de Manuel Montt se traspasaron cuatro contratos de Leasing, los que se detallan a continuación:

IBM S.A.	25.398.000
Banco Exterior	38.604.554
Alcatel	1.609.830
Bandesarrollo	<u>84.429.000</u>
Total	150.041.384

Por otra parte la sociedad puso termino al contrato de arriendo del local de Plaza Egaña, razón por la cual se genero una perdida producto de las mejoras realizadas en la propiedad arrendada de \$ 19.915.813, la cual fue validada con los estados financieros auditados al 31 de diciembre de 1996 y el finiquito de arrendamiento celebrado el día 04 de junio de 1997.

Además, la sociedad realizó remates de sus bienes muebles los cuales generaron una pérdida de \$2.181.793, la cual fue validada con las facturas de venta de los martilleros públicos y con los estados financieros auditados al 31 de diciembre de 1996.

Otro aspecto importante de señalar es el retiro por parte de las instituciones de leasing de los bienes producto de los arriendos, los cuales se detallan continuación.

IBM S.A.	26.319.815
Banco Exterior	26.879.761
Alcatel	2.420.744
Bandesarrollo	<u>198.497.000</u>
Total	254.117.320

Es necesario señalar que la sociedad rebajo los saldos de activos, al valor libro al 31 de diciembre de 1996.

#### *Observaciones y Conclusiones*

De acuerdo al trabajo realizado, opinamos que los saldos presentados bajo este rubro se presentan en forma razonable.

#### **4.7 OTROS ACTIVOS**

##### *Composición del Rubro*

Inversiones	<u>109.857.613</u>
Total	109,857,613

##### *Comentarios al Rubro*

Las variaciones de las inversiones en empresas relacionadas durante 1997 son las siguientes

Empresa	Monto de la Inversión	Reconocimiento en Resultados	Saldo al 31.05.97
Sup. Marmentini Q.R.		1	1
Sup. Marmentini R.M.		1	1
Sup Marmentini Norte	<u>110.761.445</u>	<u>(903.834)</u>	<u>109.857.609</u>
Total	110.761.443	(903.834)	109.857.611

#### *Procedimientos de Auditoría Aplicados*

Se procedió a revisar los estados financieros de las sociedades ante mencionadas, verificando sus patrimonios y resultados al 31 de mayo de 1997, se procedieron a cursar los ajuste necesarios para reflejar las inversiones de acuerdo al método de valor patrimonial proporcional.

#### *Observaciones y Conclusiones*

De acuerdo al trabajo realizado y los procedimientos aplicados consideramos que el saldo presentado bajo este rubro se presenta en forma razonable.

#### **4.8 Cuentas por pagar**

Proveedores	5.397.478.354
Proveedores Varios	<u>20.932.481</u>
Total	5.418.410.835

#### *Composición del Rubro*

Este rubro esta compuesto principalmente por convenios firmados con los proveedores en el mes de agosto y septiembre de 1996, en los cuales se reconoció la deuda total mantenida con ellos por la sociedad, la que fue clasificada con cuotas de vencimiento en el corto y largo plazo, encontrándose a la fecha vencidas todas las cuotas convenidas para pago.

### *Procedimientos de Auditoría Aplicados*

- ◆ Procedimos a revisar los convenios suscritos con los proveedores con un alcance de un 94%.
- ◆ Revisamos los pagos realizados a los proveedores con documentación proporcionada por el Banco de A. Edwards, la cual estipula los vales vista emitidos, el alcance de este procedimiento fue de un 96%.
- ◆ Confirmación de saldos de 103 proveedores equivalentes al 65% del saldo al 31 de Diciembre de 1996, obteniéndose a la fecha 39 respuesta las que representan el 51% de lo circularizado. Las respuestas recibidas fueron analizadas determinándose que existen diferencias irrelevantes.

### *Observaciones y Conclusiones*

De acuerdo a los procedimientos realizados y al alcance de nuestras pruebas consideramos que el saldo al 31 de Mayo de 1997 es razonable.

Otro aspecto importante de mencionar es que la sociedad no tiene la capacidad económica y financiera para dar cumplimiento a las obligaciones suscritas con los acreedores.

#### **4.9 Documentos por pagar**

Letras por Pagar	180.488.225
------------------	-------------

#### *Composición del Rubro*

Corresponde a deudas propias del giro de la sociedad las cuales fueron documentadas a través de letras de cambios, a la fecha estos documentos se encuentran protestados.

### *Procedimientos de Auditoría Aplicados*

Procedimos a verificar el análisis con el Boletín de Informes Comerciales con un alcance de un 71%, asimismo, indagamos sobre las cancelaciones realizadas en el ejercicio 1997 no observándose pago por este concepto.

Además, se reviso el finiquito de contrato de arrendamiento del local de Plaza Egaña, el cual estipula la deuda equivalente a tres letras de U.F. 1.000 cada una, las cuales no se encuentran protestadas, este saldo equivale al 22% del saldo al 31 de Mayo de 1997.

### *Observación y Conclusiones*

De acuerdo a los procedimientos realizados y al alcance de nuestras pruebas consideramos que este rubro se presenta en forma razonable.

## **4.10 Cuentas por pagar empresas relacionadas**

### *Composición del Rubro*

Sup. Marmentini Q.R	101.717.901
Sup. Marmentini Norte	292.539.427
Marmentini S.A.	<u>821.782.814</u>
Total	1.216.040.142

### *Procedimientos de Auditoría Aplicados*

Se efectuó circularización de saldos, obteniéndose respuesta conforme con los análisis proporcionados por la sociedad.

### *Observaciones y Conclusiones*

De acuerdo a los procedimientos realizados consideramos que el saldo de este rubro se presenta en forma razonable.

Cabe mencionar que la sociedad no tiene la capacidad económica y financiera para dar cumplimiento a las obligaciones mantenidas con las sociedades relacionadas.

### **4.11 Acreedores varios**

#### *Composición del Rubro*

Este rubro esta compuesto por la deuda mantenida con los socios producto de las pérdidas originadas por las Sociedades relacionadas Supermercado Marmentini R.M. Ltda. y Supermercado Marmentini Norte Q.R, esta deuda se origina producto del reconocimiento vía método de valorización patrimonial proporcional del período 1997, según el siguiente detalle.

Enrique Marmentini	184.948.180
Maria Madrid	<u>1.868.162</u>
Total	186.816.342

### *Observaciones y Conclusiones*

No existen observaciones que formular al rubro.

## 4.12 Obligaciones por leasing

### *Composición del Rubro*

Obligaciones por Leasing	<u>49.569.526</u>
Total	49.569.526

### *Comentarios al Rubro*

Este rubro esta compuesto por las obligaciones mantenidas con IBM. S.A.

### *Procedimientos de Auditoría Aplicados*

Es importante señalar que la sociedad producto de la venta del local de Manuel Montt y de los retiros por parte de las instituciones arrendadoras, procedió a rebajar la deuda con las instituciones por el valor libro de los bienes productos del arrendamiento, en razón de no contar con la información necesaria para proceder a rebajar adecuadamente la deuda real con las sociedades arrendadoras, la rebaja originada por venta o traspaso de contratos de arriendos asciende a \$409.599.692.

### *Observaciones y Conclusiones*

Sin más observaciones.

#### **4.13 Provisiones y retenciones**

##### *Composición del Rubro*

Instituciones de Previsión	3.261.712
Retención por Convenios	1.450.054
Remuneraciones por Pagar	5.229.012
Honorarios por Pagar	1.361.341
Impuestos por Pagar	7.958.264
Finiquitos por Pagar	<u>163.413.838</u>
Total	182.674.221

##### *Procedimientos de Auditoría Aplicados*

Se procedió a revisar selectivamente los finiquitos de los trabajadores, no observando diferencia con los análisis proporcionados por la sociedad.

Es importante señalar que un 58% de los trabajadores a los cuales se les adeudaban sus finiquitos concurrió a firmarlos, y aceptar la oferta de la empresa consistente en cancelar un 40% de la deuda por concepto de indemnizaciones por años de servicio o vacaciones pendientes y un 100% de los sueldos impagos, esta situación fue revisada con los finiquitos firmados por los trabajadores, los avenimientos con los abogados productos de las demandas presentadas por ellos en representación de los trabajadores y las actas de avenimiento.

##### *Observaciones y Conclusiones*

De acuerdo a los procedimientos realizados y al alcance de nuestras pruebas consideramos que el saldo al 31 de Mayo de 1997 es razonable.



#### **4.14 Capital y reservas**

##### *Composición del Rubro*

Capital Pagado	1.961.460.270
Reserva Rev. Cap. Propio	496.248.757
Resultados Acumulados	(9.881.136.375)
Reserva	2.235.043.802
Resultado del Ejercicio	<u>(24.426.102)</u>
Total	(5.212.809.616)

##### *Procedimientos de Auditoría Aplicados*

Se verifico las aperturas de las cuentas contables con los estados financieros auditados en el ejercicio 1996.

Sin más observaciones.

#### **4.15 Ingresos fuera de explotación**

##### *Composición del Rubro*

Intereses Financieros	2.779.459
Condonación de Finiquitos	149.409.065
Otros	<u>688.784</u>
Total	152.877.308

##### *Procedimientos de Auditoría Aplicados*

Procedimos a revisar las cartolas de movimientos de las inversiones en fondos mutuos, no observando diferencias con los saldos presentados bajo este rubro.

La condonación de finiquitos es producto de la aceptación por parte de los trabajadores de firmar nuevos finiquitos sobre la base de cancelar solo el 40% del saldo adeudado por la empresa por concepto de indemnizaciones por años de servicios y vacaciones pendientes.

### *Observaciones y Conclusiones*

No existen observaciones que formular a este rubro y su saldo se presenta en forma razonable.

#### **4.16 Gastos de administración**

##### *Composición del Rubro*

Remuneraciones	17.690.651
Honorarios	56.922.031
Gastos de Administración	13.944.937
Arriendos	29.123.751
Servicios Básicos	8.204.290
Patentes y Derechos	1.037.312
Gastos de Transporte	71.350
Seguros	31.750
Otros	<u>6.836.820</u>
Total	133.862.892

##### *Procedimientos de Auditoría Aplicados*

Procedimos a revisar las remuneraciones del personal, las cuales están constituidas principalmente por el gerente y las remuneraciones y finiquitos de las trabajadoras con fuero maternal, no observando diferencias con los saldos presentados bajo este rubro.

Por otra parte se revisaron las boletas de honorarios que respaldan las imputaciones contables, no observando diferencias entre la información analizada y los montos contables.

Además, revisamos el finiquito al contrato de arrendamiento suscrito el día 04 de junio de 1997 del local de Plaza Egaña, verificando la deuda existente por el canon de los meses de enero a marzo de 1997.

### *Observaciones y Conclusiones*

De acuerdo a los procedimientos realizados y a la información proporcionada por la sociedad, consideramos que este rubro se presenta en forma razonable.

#### **4.17 Egresos fuera de explotación**

##### *Composición del Rubro*

La composición de este rubro esta dada por las perdidas en ventas de activos fijos, las cuales fueron validadas con las facturas de ventas y contratos de compraventa, estados financieros auditados al 31 de diciembre de 1996, no observando diferencia entre los saldos incluidos bajo este rubro y los cálculos realizados con la documentación de soporte.

#### **5. BALANCE GENERAL SUPERMERCADO MARMENTINI NORTE LTDA**

ACTIVOS	SALDO	PASIVOS	SALDO
ACTIVO CIRCULANTE	BALANCE	PASIVO CIRCULANTE	BALANCE
CTAS. POR COB. EE.RR.	292.539.427	CTAS. POR PAGAR EE.RR.	151.001.677
SOCIEDAD DISTRIBUIDORA MARMENTINI LTDA	292.539.427	SOCIEDAD DISTRIBUIDORA MARMENTINI LTDA	151.001.677
IMPUESTOS POR RECUPERAR	4.299.057	PROVISIONES Y RETENCIONES	34.869.523
P.P.M.	4.100.714	INSTITUCIONES DE PREVISION	1.740.316
IVA CREDITO	152.519	RETENCIONES DE CONVENIO	236.891
2% ADICIONAL	45.824	REMUNERACIONES POR PAGAR	862.986
		FINIQUITOS POR PAGAR	32.029.330
		PATRIMONIO	110.967.284
		CAPITAL	71.295.750
		REV.CAP. PROPIO	21.658.708
		RESULTADO ACUMULADO	18.328.781
		RESULTADO DEL EJERCICIO	(315.955)
<b>TOTAL ACTIVOS</b>	<b>296.838.484</b>	<b>TOTAL PASIVOS</b>	<b>296.838.484</b>

## 6.1 Cuentas por cobrar empresas relacionadas

### *Composición del Rubro*

Cta. Cte. Soc. Distribidora. Marmentini Ltda.	<u>292.539.427</u>
Total	292.539.427

### *Procedimientos de Auditoría Aplicados*

Se procedió a efectuar circularización de saldos, obteniéndose respuesta conforme con los análisis proporcionados por la sociedad.

### *Observaciones y Conclusiones*

De acuerdo al trabajo realizado, los saldos presentados bajo este rubro se presentan en forma razonable.

## 6.2 Impuestos por recuperar

### *Composición del Rubro*

Pagos Provisionales Mensuales	4.100.714
IVA Crédito	152.519
2% adicional Isapres	<u>45.824</u>
Total	4.299.057

Estos pagos provisionales mensuales corresponden a los realizados durante el ejercicio 1996.

### *Procedimientos de Auditoría Aplicados*

Se revisaron las declaraciones de impuestos pagadas durante el ejercicio 1996. Además, se revisó la declaración de impuestos pagada en junio de 1997, verificando la utilización tanto del IVA crédito, como de la franquicia de la ley 18.576.

### *Observaciones y Conclusiones*

De acuerdo al trabajo realizado, los saldos presentados bajo este rubro se presentan en forma razonable.

### **6.3 Cuentas por pagar empresas relacionadas**

#### *Composición del Rubro*

Marmentini S.A.	<u>151.001.677</u>
Total	151.001.677

### *Procedimientos de Auditoría Aplicados*

Corresponde a deudas por concepto de arrendamiento del local Iquique a Inmobiliaria Iquique, la cual fue absorbida al 31 de Diciembre de 1996 por Marmentini S.A.. Desconocemos el plazo de vencimiento de esta deuda para su clasificación.

Sin más observaciones.

## 6.4 Provisiones y retenciones

### *Composición del Rubro*

Instituciones de Previsión	1.740.316
Retención por Convenios	236.891
Remuneraciones por Pagar	862.986
Finiquitos por Pagar	<u>32.029.330</u>
Total	34.869.523

Las imposiciones provisionales adeudadas corresponden a los meses de septiembre, octubre, noviembre y diciembre de 1996.

### *Procedimientos de Auditoría Aplicados*

Se procedió a revisar selectivamente los finiquitos de los trabajadores, no observando diferencia con los análisis proporcionados por la sociedad.

### *Observaciones y Conclusiones*

De acuerdo a los procedimientos realizados y al alcance de nuestras pruebas consideramos que el saldo al 31 de Mayo de 1997 es razonable.

## 6.5 Capital y reservas

### *Composición del Rubro*

Capital Pagado	71.295.750
Reserva Rev. Cap. Propio	21.658.708
Resultados Acumulados	18.328.781
Resultado del Ejercicio	<u>(315.955)</u>
Total	110.967.284

### *Procedimientos de Auditoría Aplicados*

Verificamos los saldos de apertura de las cuentas contables con los estados financieros auditados en el ejercicio 1996.

Como se puede apreciar en el detalle la sociedad muestra una situación patrimonial normal, pero no cuenta con una liquidez para poder solventar sus obligaciones, las que son principalmente con sus ex trabajadores, ya que la sociedad se encuentra sin operaciones desde Septiembre de 1996.

Además, la sociedad inversora mayoritaria ( Sociedad Distribuidora Marmentini Ltda. ) y principal deudora del Supermercado Norte enfrenta una inevitable quiebra lo que origina una incertidumbre respecto a la continuidad de giro de Supermercado Marmentini Norte Ltda.

#### **7. BALANCE GENERAL SUPERMERCADO MARMENTINI R.M. LTDA**

ACTIVOS	SALDO	PASIVOS	SALDO
ACTIVO CIRCULANTE	BALANCE	PASIVO CIRCULANTE	BALANCE
IMPUESTOS POR RECUPERAR	8.933.787	CTAS. POR PAGAR EE.RR.	91.852.213
P.P.M.	8.932.645	SOCIEDAD DISTRIBUIDORA	91.852.213
IVA CREDITO	1.142	MARMENTINI LTDA	
		PROVISIONES Y RETENCIONES	74.496.138
		INSTITUCIONES DE PREVISION	2.913.811
		RETENCIONES DE CONVENIO	1.663.147
		REMUNERACIONES POR PAGAR	7.125.905
		HONORARIOS POR PAGAR	171.124
		IMPUESTOS POR PAGAR	21.519.238
		FINIQUITOS POR PAGAR	60.102.913
		ABONO A JUICIOS	(19.000.000)
		PATRIMONIO	(157.414.564)

		CAPITAL	12.380.000
		REV.CAP. PROPIO	7.262.116
		RESULTADO ACUMULADO	(252.208.541)
		RESULTADO DEL EJERCICIO	75.151.861
<b>TOTAL ACTIVOS</b>	<b>8.933.787</b>	<b>TOTAL PASIVOS</b>	<b>8.933.787</b>

## 8.1 Impuestos por recuperar

### *Composición del Rubro*

P.P.M.	8.932.645
IVA Crédito	<u>1.142</u>
Total	8.933.787

Estos pagos provisionales mensuales corresponden a los realizados durante el ejercicio 1996.

### *Procedimientos de Auditoría Aplicados*

Se revisaron las declaraciones de impuestos pagadas durante el ejercicio 1996. Además, se revisó la declaración de impuestos pagada en junio de 1997, verificando la utilización del IVA crédito.

### *Observaciones y Conclusiones*

De acuerdo a los procedimientos realizados los saldos presentados bajo este rubro se presentan en forma razonable.



## 8.2. Cuentas por pagar empresas relacionadas

### *Composición del Rubro*

Cta. Cte. Soc. Distrib. Marmentini Ltda.	<u>91.852.213</u>
Total	91.852.213

Corresponde a deudas propias de las transacciones realizadas entre una filial y la casa matriz.

### *Procedimientos de Auditoría Aplicados*

Procedimos a efectuar procedimientos de circularización de saldos, obteniéndose respuesta conforme con los análisis proporcionados por la sociedad.

### *Observaciones y Conclusiones*

De acuerdo a los procedimientos realizados los saldos presentados bajo este rubro se presentan en forma razonable.

## 8.3 Provisiones y retenciones

8.4 Instituciones de Previsión	2.913.811
Retención por convenios	1.663.147
Remuneraciones por Pagar	7.125.905
Honorarios por Pagar	171.124
Impuestos por Pagar	21.519.238
Finiquitos por Pagar	60.102.913
Abonos Juicios	<u>(19.000.000)</u>
Total	74.496.138

Las imposiciones provisionales adeudadas corresponden a los meses de septiembre, octubre, noviembre y diciembre de 1996.

#### *Procedimientos de Auditoría Aplicados*

Se procedió a revisar selectivamente los finiquitos de los trabajadores, no observando diferencia con los análisis proporcionados por la sociedad.

Es importante señalar que un 78% de los trabajadores a los cuales se les adeudaban sus finiquitos concurrió a firmarlos, y aceptar la oferta de la empresa consistente en cancelar un 40% de la deuda por concepto de indemnizaciones por años de servicio o vacaciones pendientes y un 100% de los sueldos impagos, esta situación fue revisada con los finiquitos firmados por los trabajadores, los avenimientos con los abogados productos de las demandas presentadas por ellos en representación de los trabajadores y las actas de avenimiento.

#### *Observaciones y Conclusiones*

De acuerdo a los procedimientos realizados y al alcance de nuestras pruebas consideramos que el saldo al 31 de Mayo de 1997 es razonable.

### **8.4 Capital y reservas**

#### *Composición del Rubro*

Capital Pagado	12.380.000
Reserva Rev. Cap. Pagado	7.262.116
Resultados Acumulados	(252.208.541)
Resultado del Ejercicio	<u>75.151.861</u>
Total	(157.414.564)

### *Procedimientos de Auditoría Aplicados*

Verificamos las aperturas de las cuentas contables con los estados financieros auditados en el ejercicio 1996.

Como se puede apreciar la sociedad muestra un patrimonio negativo, además de tener un alto nivel de endeudamiento principalmente con los ex trabajadores. Asimismo, carece de una adecuada liquidez que le permita solventar dichas obligaciones, ya que la sociedad se encuentra sin operaciones desde Septiembre de 1996.

Por otra parte la sociedad inversora mayoritaria (Sociedad Distribuidor Marmentini Ltda.) enfrenta una inevitable quiebra lo que origina una incertidumbre respecto a la continuidad del giro de Supermercado Marmentini R.M. Ltda.

## **8.5 Ingresos fuera de explotación**

### *Composición del Rubro*

Condonaciones de Finiquitos	<u>88.605.392</u>
Total	88.605.392

### *Procedimientos de Auditoría Aplicados*

La condonación de finiquitos es producto de la aceptación por parte de los trabajadores de firmar nuevos finiquitos sobre la base de cancelar solo el 40% del saldo adeudado por la empresa por concepto de indemnizaciones por años de servicios y vacaciones pendientes.

### *Observaciones y Conclusiones*

No existen observaciones que formular a este rubro y su saldo se presenta en forma razonable.

## 8.6 Gastos de administración

### *Composición del Rubro*

Remuneraciones	12.936.764
Otros	<u>447.173</u>
Total	13.383.937

### *Procedimientos de Auditoría Aplicados*

Procedimos a revisar las remuneraciones del personal, las cuales están constituidas principalmente por sueldos y finiquitos de personal que gozaba del beneficio de fuero maternal, los cuales no se encontraban provisionados al 31 de diciembre de 1996, no observando diferencias con los saldos presentados bajo este rubro.

### *Observaciones y Conclusiones*

De acuerdo a los procedimientos realizados y a la información proporcionada por la sociedad, consideramos que este rubro se presenta en forma razonable.

## 9. BALANCE GENERAL SUPERMERCADO MARMENTINI Q.R.. LTDA

ACTIVOS	SALDO	PASIVOS	SALDO
ACTIVO CIRCULANTE	BALANCE	PASIVO CIRCULANTE	BALANCE
CTAS. POR COBR. EE.RR.	101.717.901	PROVISIONES Y RETENCIONES	142.021.524
		INSTITUCIONES DE PREVISION	1.151.159
SOCIEDAD DISTRIBUIDORA	101.717.901	RETENCIONES DE CONVENIO	1.141.937
MARMENTINI LTDA.		REMUNERACIONES POR PAGAR	8.574.945
		IMPUESTOS POR PAGAR	8.047.246
IMPUESTOS POR RECUPERAR	9.014.809	FINIQUITOS POR PAGAR	143.601.693
P.P.M.	8.590.570	ABONO A JUICIOS	(20.495.455)
IVA CREDITO	408.219	PATRIMONIO	(31.233.814)
2% ADICIONAL	16.020	CAPITAL	20.300.000
		REV.CAP. PROPIO	8.741.911
		RESULTADO ACUMULADO	(127.009.194)
		RESULTADO DEL EJERCICIO	66.678.469
<b>TOTAL ACTIVOS</b>	<b>110.732.710</b>	<b>TOTAL PASIVOS</b>	<b>110.732.710</b>

## 10.1 Cuentas por cobrar empresas relacionadas

### *Composición del Rubro*

Cta. Cte. Soc. Distrib. Marmentini	<u>101.717.901</u>
Total	101.717.901

Esta cuenta corriente corresponde a las operaciones propias de una casa matriz con su filial.

### *Procedimientos de Auditoría Aplicados*

Se procedió a efectuar circularización de saldos, obteniéndose respuesta , la que no presenta diferencia con los análisis proporcionados por la sociedad.

### *Observaciones y Conclusiones*

De acuerdo al trabajo realizado los saldos presentados bajo este rubro se presentan en forma razonable.

## 10.2 Impuestos por recuperar

### *Composición del Rubro*

Pagos Provisionales Mensuales	8.590.570
IVA Crédito	408.219
2% adicional Isapres	<u>16.020</u>
Total	9.014.809

Los pagos provisionales mensuales corresponden a los realizados durante el ejercicio 1996.

*Procedimientos de Auditoría Aplicados*

Se revisaron las declaraciones de impuestos pagadas durante el ejercicio 1996. Además, se revisó la declaración de impuestos pagada en junio de 1997, verificando la utilización tanto del IVA crédito, como de la franquicia de la ley 18.576.

*Observaciones y Conclusiones*

De acuerdo al trabajo realizado los saldos presentados bajo este rubro se presentan en forma razonable.

**10.3 Provisiones y retenciones**

*Composición del Rubro*

Instituciones de Previsión	1.151.159
Retención por Convenios	1.141.937
Remuneraciones por Pagar	8.574.945
Impuestos por Pagar	8.047.246
Finiquitos por Pagar	143.601.693
Abono Juicios	<u>(20.495.456)</u>
Total	142.021.524

Las imposiciones provisionales adeudadas corresponden a los meses de septiembre, octubre, noviembre y diciembre de 1996.

*Procedimientos de Auditoría Aplicados*

Se procedió a revisar selectivamente los finiquitos de los trabajadores, no observando diferencia con los análisis proporcionados por la sociedad.

Es importante señalar que un 50% de los trabajadores a los cuales se les adeudaban sus finiquitos concurrió a firmarlos, y aceptar la oferta de la empresa consistente en cancelar un 40% de la deuda por concepto de indemnizaciones por años de servicio o vacaciones pendientes y un 100% de los sueldos impagos, esta situación fue revisada con los finiquitos firmados por los trabajadores , los avenimientos con los abogados productos de las demandas presentadas por ellos en representación de los trabajadores y las actas de avenimiento.

#### *Observaciones y Conclusiones*

De acuerdo a los procedimientos realizados y al alcance de nuestras pruebas consideramos que el saldo al 31 de Mayo de 1997 es razonable.

#### **10.4 Capital y reservas**

##### *Composición del Rubro*

Capital Pagado	20.300.000
Reserva Rev. Cap. Propio	8.741.911
Resultados Acumulados	(127.009.194)
Resultado del Ejercicio	<u>66.678.469</u>
Total	(31.288.814)

##### *Procedimientos de Auditoría Aplicados*

Se verificó las aperturas de las cuentas contables con los estados financieros auditados en el ejercicio 1996.

Como se puede apreciar en el detalle, la sociedad muestra un situación patrimonial negativa, y no cuenta con una liquidez para poder solventar sus obligaciones, las que son principalmente

con sus ex trabajadores, ya que la sociedad se encuentra sin operaciones desde Septiembre de 1996.

Además, la sociedad inversora mayoritaria y principal deudora del Supermercado Q.R. enfrenta una inevitable quiebra lo que origina una incertidumbre respecto a la continuidad de giro de Supermercado Marmentini Q.R. Ltda.

## **10.5 Ingresos fuera de explotación**

### *Composición del Rubro*

Condonación de Finiquitos	<u>72.551.761</u>
Total	72.551.761

### *Procedimientos de Auditoría Aplicados*

La condonación de finiquitos es producto de la aceptación por parte de los trabajadores de firmar nuevos finiquitos sobre la base de cancelar solo el 40% del saldo adeudado por la empresa por concepto de indemnizaciones por años de servicios y vacaciones pendientes.

### *Observaciones y Conclusiones*

No existen observaciones que formular a este rubro y su saldo se presenta en forma razonable.

## **10.6 Gastos de administración**

### *Composición del Rubro*

Remuneraciones	5.530.111
Otros	<u>343.181</u>
Total	5.873.292



## *Procedimientos de Auditoría Aplicados*

Procedimos a revisar las remuneraciones del personal, las cuales están constituidas principalmente por las del gerente, no observando diferencias con los saldos presentados bajo este rubro.

## *Observaciones y Conclusiones*

De acuerdo a los procedimientos realizados y a la información proporcionada por la sociedad, consideramos que este rubro se presenta en forma razonable.

## **11. BALANCE GENERAL CONSOLIDADO**

### **SOCIEDAD DISTRIBUIDORA MARMENTINI LTDA Y FILIALES**

	TOTAL CONSOLIDADO		TOTAL CONSOLIDADO
DISPONIBLE	651.223	CUENTAS POR PAGAR	5.418.410.835
CAJA	929.029	PROVEEDORES	5.397.478.354
BANCO DESARROLLO	(375.858)	OTRAS CUENTAS POR PAGAR	20.932.481
FONDO FIJO	98.052	DOCUMENTOS POR PAGAR	180.488.225
VALORES NEGOCIABLES	67.723.914	LETRAS POR PAGAR	180.488.225
FONDOS MUTUOS	67.723.914	CUENTAS POR PAGAR EE.RR.	972.784.491
DEUDORES POR VENTA	3.000.000	MARMENTINI S.A.	972.784.491
CLIENTES	3.000.000	DEUDAS POR LEASING	49.569.526
CUENTAS POR COBRAR EE.RR.	1.585.325.941	OBLIGACIONES POR LEASING	49.569.526
SOCIEDAD DISTRIBUIDORA MARMENTINI LTDA.	1.585.325.941	PROVISIONES Y RETENCIONES	434.061.397
IMPUESTOS POR RECUPERAR	89.950.771	INSTITUCIONES DE PREVISION	9.066.998

		RETENCIONES DE CONVENIO	4.492.029
IVA CREDITO	6.133.326	REMUNERACIONES POR PAGAR	21.792.848
IMPUESTOS POR RECUPERAR	51.671.580	HONORARIOS POR PAGAR	1.532.456
P.P.M.	32.082.879	IMPUESTOS POR PAGAR	37.524.748
2% ADICIONAL	62.986	FINIQUITOS POR PAGAR	399.147.774
		ABONO A JUICIOS	(39.495.456)
ACTIVO FIJO	95.075.653		
		INTERES MINORITARIO	(777.365)
TERRENO SAN FELIPE	44.336.153		
ACTIVOS LEASING	48.596.500	INTERES MINORITARIO	(777.365)
MUEBLES VARIOS	1.603.000		
LINEAS TELEFÓNICAS	540.000	PATRIMONIO	(5.212.809.616)
		CAPITAL	1.961.460.270
		REV. CAP. PROPIO	496.248.789
		RESULTADO ACUMULADO	(9.881.136.375)
		RESERVA RET. TECNICA	2.235.043.802
		RESULTADO DEL EJERCICIO	(24.426.102)
<b>TOTAL ACTIVOS</b>	<b>1.841.727.502</b>	<b>TOTAL PASIVOS</b>	<b>1.841.727.493</b>
<b>AL 31 DE MAYO DE 1997</b>		<b>AL 31 DE MAYO DE 1997</b>	

## 12. CONCLUSIÓN

De acuerdo a los procedimientos realizados y al alcance nuestras pruebas consideramos que los resultados del periodo comprendido entre el 01 de enero y el 31 de mayo de 1997, salvo por las excepciones mencionadas en cada rubro se presentan en forma razonable.

## **Anexo N° 4**

### *Ciclo de Vida de la empresa*<sup>13</sup>

#### **Características de cada etapa**

##### *Introducción*

Durante la etapa de introducción, un producto se lanza al mercado mediante un programa completo de marketing. Ya pasó por la fase de desarrollo (que, entre otras cosas, comprende la selección de ideas), la creación del prototipo y las pruebas de mercado. Puede tratarse de un nuevo producto. Puede tratarse asimismo de un producto conocido pero que, por incluir una característica nueva, pertenece a la categoría de productos nuevos.

Esta etapa introductoria (llamada en ocasiones pionera) es la más riesgosa y costosa, porque se invierte mucho dinero para obtener la aceptación del producto entre el público. Muchos productos no son aceptados por un número suficiente de consumidores y fracasan en ella. Existe muy poca competencia directa cuando se trata de productos verdaderamente nuevos.

##### *Crecimiento*

En la etapa de crecimiento, llamada también etapa de aceptación del mercado, crecen las ventas y las ganancias, a menudo con gran rapidez. Los competidores entran en el mercado, frecuentemente en grandes cantidades si las posibilidades de obtener fuertes ganancias son sumamente atractivas.

Sobre todo a causa de la competencia, las utilidades empiezan a disminuir hacia el final de la etapa de crecimiento.

<sup>13</sup> Extracto del libro “Fundamentos de Marketing”, autores: Staton, Etzel y Walker.

### *Madurez*

En la primera parte de la etapa de madurez, las ventas siguen incrementándose, pero con menor rapidez. Cuando las ventas se estancan, declinan las ganancias de productores e intermediarios. La causa principal: una intensa competencia de precios. Con el propósito de diferenciarse, algunas empresas amplían sus líneas con nuevos modelos. Durante la última parte de esta etapa, los fabricantes marginales, aquellos con costos elevados o sin una ventaja diferencial, se ven obligados a abandonar el mercado. Y lo hacen porque no cuentan con suficientes clientes o no obtienen suficientes ganancias.

### *Declinación*

En la generalidad de los productos una etapa de declinación, estimada por el volumen de ventas de la categoría total, es inevitable por alguna de las siguientes razones:

- ◆ Desaparece la necesidad del producto.
- ◆ Aparece un producto mejor o más barato que cubre la misma necesidad.
- ◆ La gente se cansa de un producto, de manera que este desaparece del mercado.

Como la posibilidad de revitalizar las ventas o utilidades es poca, la mayor parte de los competidores abandonan el mercado durante esta etapa. Pero unos cuantos logran crearse un pequeño nicho en el mercado y conservan ganancias moderadas durante la etapa de declinación