

**INFORME GERENCIA
AÑO 2010**

VENTAS:

Al concluir el año 2010 se tuvieron unas ventas totales de USD 605.717,07 distribuidas en los siguientes productos y comparado con otros años:

	2008	2009	2010
TE LIMON 500 gr	42%	40.92%	38.6%
TE LIMON 100 gr	11%	9.65%	8.2%
ZIPPER	17%	19.25%	21.0%
GRANEL limon y naranj	16%	18.25%	19.6%
TE NARANJ 500 gr	4%	4.78%	4.6%
TE NARANJ 100 gr	2%	1.75%	1.5%
BOT VIDRIO LIMON Y NARJ	3%	2.62%	0.77% *
BOT PET LIMON Y NARJ	4%	3.37%	5.7%
TOTAL VENTAS USD	397.905.30	462.994.96	605.717.07

- Las botellas de vidrio el proveedor, que es el único del país, no nos entregó sino a partir de agosto, es decir, las ventas se consideran de 5 meses

El total de ventas en DOLARES al 2010 se **incrementaron** en un 30.82% comparado con el año 2009. El presupuesto versus las ventas reales 2010 se llegó a cumplir en un 18.76% más. Con este antecedente el presupuesto para el 2011 se incrementó en un 19.66% más sobre las ventas 2010, considerando un pequeño incremento en los precios de nuestros productos a partir de Nov 2010

CUADRO DE PRESUPUESTOS Y VENTAS REALES 2010

	PRESUPUESTO vs. REAL					
VENTAS NETAS:						
TE 100 NARANJA	8,699.79	2%	9,200.90	2%	501.11	5.76
TE 500 NARANJA	22,798.29	4%	27,912.24	5%	5,113.95	22.43
TE 100 LIMON	51,129.46	10%	49,751.77	8%	-1,377.69	-2.69
TE 500 LIMON	208,107.20	41%	233,857.32	39%	25,750.12	12.37
LIMON 100 EXHIBIDOR		0%		0%	0.00	0.00
LIMON 500 ZIPPER	100,069.53	20%	126,903.15	21%	26,833.62	26.81
TE LIQUIDO LIMON 480 VIDRIO	5,890.29	1%	2,462.93	0%	-3,427.36	-58.19
TE LIQUIDO NARANJA 480 VIDRIO	5,217.52	1%	2,125.71	0%	-3,091.81	-59.26
LIMON 500 ml PET	11,424.24	2%	19,113.16	3%	7,688.92	67.30
NARANJA 500 ml PET	5,425.53	1%	15,243.58	3%	9,818.05	180.96
TE GRANEL LIMON	49,328.75	10%	51,971.93	9%	2,643.18	5.36
TE GRANEL NARANJA	41,942.00	8%	67,174.55	11%	25,232.55	60.16
DESCUENTOS Y REBAJAS						0.00
	510,032.60	100%	605,717.24	100%	95,684.64	18.76

Los productos que superaron los presupuestos fueron primero botella pet naranja, segundo limón pet, tercero granel naranja que se vende a Sweet and Coffee Guayaquil que ha crecido mucho.

COSTO DE VENTAS:

En relación a las ventas netas representó:

2008	2009	2010
50.74	50.60%	52.13%

Esto indica que hay mayor aprovechamiento de la materia prima y materiales y mayor productividad de la mano de obra, por tanto mayor utilidad bruta en ventas. Además de un correcto proceso tanto de cálculo como de registro de la información mensual de costos.

USD	2009	2010	INCREMENTO 2009-2010
VENTAS NETAS	462.994,96	605.717,24	30.82%
COSTO VENTAS	234.260,84	315.788,23	34,80%

Según datos históricos que constan en informes anteriores, comparando años 2008 2009, el incremento de las ventas fue del 16% y en la misma proporción el incremento de los costos, ahora comparando el incremento de las ventas 2009-2010, sus costos se han incrementado en 4 puntos más que sus ventas lo que deja apreciar que ha existido una incidencia en la subida de precios de las materias primas, materiales lo que fue compensado oportunamente por la administración subiendo los precios de nuestros productos a Nov. 2010.

GASTOS DE VENTAS Y ADMINISTRATIVOS:

Los gastos de ventas comparado 2008 con 2009 se incrementado en un 8%. Del 2009 al 2010 subieron de USD 78.065 a USD 95.833.61, es decir un incremento del 22.76% que justifica el incremento en ventas del 30.82% .

Los gastos administrativos 2008 respecto al 2009 se incrementaron en 16% siendo el rubro más incidente el de gastos de personal. Del 2009 al 2010 se incrementaron en un 7,5% esto indica que hay una política austera y de ahorro en la administración de la empresa.

CAPITAL DE TRABAJO:

Al 31 de Dic 2010 el Activo Corriente USD USD 257.118 (restando impuestos anticipados y otras cuentas por cobrar) MENOS el Pasivo Corriente es USD 81.238,84 (restando acreedores varios que para mi concepto son pasivos a largo plazo) tenemos un CT USD 175.879 lo que indica que la empresa tiene un superavit de recursos de corto plazo para seguir operando la planta en el 2010 y que ha mejorado respecto al 2009 que tenía un CT USD 134.196

El índice de liquidez

2007	2008	2009	2010
1.56	2.36	3	2.64

Situación que refleja una enorme mejora de año a año en la gestión de cobro y de control de cartera . Sin embargo, un índice ideal puede ser de 1.5 hasta 2. Un índice más alto indica una rotación lenta del capital de trabajo y acumulación de recursos ociosos. Por tanto es importante hacer nuevas inversiones y mejorar las instalaciones.

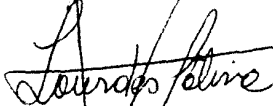
Respecto a nuestro mercado la participación de las ventas a los supermercados ha subido respecto al año 2008 y las ventas a distribuidores ha bajado.

	2008	2009	2010
Supermercados	52.7%	54%	53.6%
Distribuidores	17.3%	14%	13.7%
Otros (ventas directas)	30.1%	30%	32.2%

RENTABILIDAD SOBRE EL PATRIMONIO: La utilidad al 2010 es de USD 142.559,69 menos USD 21.383,95 trabajadores y menos USD 20.065,07 impuesto a la renta es igual USD 101.110,67 utilidad neta. Por tanto el índice de rendimiento para los accionistas es del 36,31% cuando en los bancos pagan el 4%

RENTABILIDAD SOBRE VENTAS:

Al 2009 fue del 15,53% comparado con el 2008 que fue de 15%. Al 2010 es de 16,82%. Según datos de la Cámara de Industriales un índice muy bueno pues el índice en el sector de la industria alimenticia es del 12%.


 Lcda. Lourdes Játiva
 Gerente General

