

10913



INFORME GERENCIA  
AÑO 2006

**VENTAS:**

Al concluir el año 2006 se tuvieron unas ventas totales de USD 322,704 distribuidas así

TE LIMON 500 gr	36.4% del total de las ventas
TE LIMON 100 gr	24%
ZIPPER	7.2%
GRANEL limon y naranj	11%
TE NARANJ 500 gr	11%
BOT VIDRIO LIMON	3.13%
BOT PET LIMON Y NARJ	2.95%
BOT VIDRIO NARAJ	2.30%
TE NARANJ 100 gr	2.20%

Del total de ventas presupuestado en el 2006, de USD 377,497 se vendió el 85,49% considerando:

CUADRO COMPARATIVO VENTAS PRESUPUESTO 2006  
EN DOLARES

	PRESUPUESTO	REAL	VARIACION	CUMPLIMIENTO
				%
TE 500 LIMON	123113	117625	-4.458	95.542
TE 100 LIMON	71744	77404	7.889	107.889
TE 500 ZIPPER	62764	23483	-62.585	37.415
GRANEL LIMON Y NARAJ	38283	35611	-6.980	93.020
TE 500 NARANJA	29128	34062	16.939	116.939
TE 100 NARANJA	6628	7084	6.880	106.880
VIDRIO NARANJA	5248	7530	43.483	143.483
VIDRIO LIMON	10735	10108	-5.841	94.159
PET NARANJA	4713	4456	-5.453	94.547
PET LIMON	9639	5070	-47.401	52.599
SIX PACK	0	270	0.000	100.000
EXHIBIDOR	15498	0	-100.000	0.000
TOTAL	377493	322703	-14.514	85.486

La presentación de exhibidor fundas de 100gr no se pudo sacar al mercado puesto que se requiere de hacer adecuaciones a la máquina llenadora y por el momento tenemos una presentación de 100 gr en cajitas.

Respecto a la presentación de la funda zipper no hemos podido introducir esta presentación con los distribuidores actuales. Se deberá buscar nuevas estrategias y canales de distribución. Lo mismo ha sucedido con las botellas pet.

**COSTO DE VENTAS:**

El costo de ventas al 2006 representó en promedio un 55% de las ventas netas. En el 2005 representó un 56% de las ventas lo que indica que hay mayor aprovechamiento de

la material prima y materiales y mayor productividad de la mano de obra, por tanto mayor utilidad bruta en ventas.

CODIM S.A.  
Planta: Calle de las Hermandades  
Joaquín Sumaita y 6 de Diciembre  
Telf. oficinas. (593 2) 245 8246 Fax. 240 3721  
codimse@microdigital.com.ec  
www.grupodecon.com  
Quito - Ecuador



	2005	2006	INCREMENTO
VENTAS NETAS	USD 279.267	USD 313.623	12.30%
COSTO VENTAS	157.212	174.348	10.90%

#### **GASTOS ADMINISTRATIVOS:**

En este rubro se ha incrementado del 2005 (USD 38.639) al 2006 (USD 59.214) en un 53,24% básicamente por los sueldos al contratar un contador para la empresa pues en el año anterior este gasto lo asumía el grupo Decon. También se pagaron honorarios por USD 10.000 a Microdigital por mantenimiento de software y hardware que de igual manera este gasto lo asumía el Grupo.

#### **CAPITAL DE TRABAJO:**

Al 31 de Dic el Pasivo Corriente es USD 92.999 MENOS el Activo Corriente USD 117. 604 (CT USD 24.605) lo que indica que la empresa tiene un superavit de recursos de corto plazo puesto que se hizo un incremento de capital, que se legalizó en el 2007, reinvertiendo las utilidades.

El índice de liquidez es de 1,26 comparado con el 2005 de 0,68 situación que refleja una enorme mejora en la gestión de cobro y de control de cartera . Además que hemos diversificado nuestro mercado aumentando otros clientes que pagan más pronto en las botellas y el granel y por tanto bajando la participación de las ventas a los supermercados que son los que más tarde pagan.

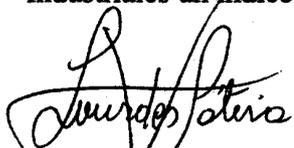
	2005	2006
Supermercados	66%	60%
Distribuidores	21%	19%
Otros (ventas directas)	13%	21%

#### **RENTABILIDAD SOBRE EL PATRIMONIO:**

Asciende al 14% índice mayor al porcentaje de inflación del año 2006 del 3% según el INEC y mayor a la tasa pasiva del sistema financiero que fue del 5% según Banco Central justificándose la actividad desarrollada por la administración.

#### **RENTABILIDAD SOBRE VENTAS:**

Asciende al 4,43 comparado con el 8% del 2005 . Según datos de la Cámara de Industriales un índice aceptable en la industria alimenticia es del 6 al 10%.



Ecdca. Lourdes Játiva  
Gerente General