



INFORME DE GERENCIA

Señores socios de Organización Comercial Víctor Hugo Caicedo C. Ltda.

De conformidad con lo que disponen los estatutos de la Compañía, Yo Enrique Wladimir Caicedo Miño en cumplimiento de la función a mi encomendada, me permito poner a consideración de ustedes, el informe de labores correspondiente al ejercicio económico 2008, en el que haré referencia a algunos aspectos relevantes a la parte Administrativa, Financiera y Ventas.

La eficiencia de nuestra empresa nos ha permitido enfrentar retos de calidad y globalización, obteniendo una importante presencia a nivel nacional, a través de nuestra fuerza de ventas en casi todo el país.

La Gerencia de una empresa es hacer en cada momento lo que hace falta, ligada al proceso de toma de decisiones, para lograr un efecto determinado, de ahí que, conocer como hacer las cosas es imprescindible para ser eficaces.

Razón por la cual nuestro mayor esfuerzo fue enfocado a la Comercialización y Distribución de nuestros productos, obteniendo un crecimiento del 39.74% en nuestras ventas con respecto al año 2007, dando como resultado un incremento de nuestras utilidades brutas en ventas del 39% y en las utilidades líquidas del 202.69% con respecto al año 2007, los siguientes aspectos son factores primordiales que están directamente relaciones para este efecto.

Se tomo la decisión de incrementar los márgenes de utilidad en los productos obteniendo en promedio el 16% de utilidad.

Un factor predominante fue la subida internacional de los precios, que supimos aprovechar al máximo, colocando nuestros productos a precios estratégicos, acaparando significativamente el mercado, al poseer suficiente



mercadería en nuestras bodegas, gracias a la negociaciones que se realizaron con las instituciones financieras para obtener créditos y de esta manera adquirir la mercadería de nuestros proveedores, con los cuales se establecieron mejores relaciones, obteniendo disminución en los precios de compra de los productos, haciéndonos competitivos en el mercado.

A continuación revisaremos los principales Indicadores Financieros:

Razones de Liquidez

- - La Razón Corriente es de \$1.21
- El Índice de Liquidez Inmediata es de \$0.71
- El Capital Neto de Trabajo es de \$482.929.48

Es de decir que por cada dólar que la empresa debe en el corto plazo cuenta \$1.21 para cubrir dicha obligación, así mismo por cada dólar que debe en el corto plazo se cuenta para su cancelación con \$0.71 en activos corrientes de fácil realización sin tener que recurrir a la venta de inventarios, y el valor de \$482.929,48 es el valor que le quedaría a la empresa si tuviera que cancelar todos sus pasivos de corto plazo.

Razones de Endeudamiento

- Nivel de Endeudamiento es el 82.56%
- Nivel de Endeudamiento Considerando Cuentas de Socios es de 82.30%
- Endeudamiento Financiero es del 10.61%
- Impacto de la Carga Financiera es de 1.64%
- Concentración del endeudamiento en el corto plazo es del 96.04%



Es decir que la participación de los acreedores en el financiamiento de la compañía representa el 82.56% y considerando las cuentas de socios es del 82.3% las obligaciones con entidades financieras representan el 10.61% y la Carga Financiera el 1.64% con respecto de las ventas. Así como el 96.04% del total de pasivos tiene vencimiento en menos de un año.

Razones de Actividad

- La Rotación de la cartera es 11 veces
- El periodo promedio de cobro es de 33 días
- La Rotación de inventarios es de 7 veces
- El Numero de inventarios a mano es de 51 días

Las Cuentas por Cobrar clientes rotaron 11 veces en promedio; es decir que la cantidad de \$ 717.830,71 se convirtió a efectivo once veces. En promedio la empresa tardo 33 días en recuperar la cartera, en otras palabras la totalidad de cartera se convierte en efectivo cada 33 días.

El inventario de mercaderías roto 7 veces lo que indica que el inventario se convirtió 7 veces en efectivo o cuentas por cobrar. Así mismo la empresa dispone de suficiente inventario para vender durante 51 días.

Razones de Rendimiento

- El Margen Bruto de Utilidad es del 14%
- El Rendimiento del Patrimonio es del 19%
- El Margen Operacional de Utilidad es del 1.2%

La utilidad bruta en ventas correspondió al 14% de las ventas netas lo que implica que cada dólar vendido generó \$0.14 centavos de utilidad bruta.



ORGANIZACION COMERCIAL
VICTOR H. CAICEDO
Cia.Ltda.

IMPORTACION DE PAPELES, CARTULINAS, ARTICULOS E FOTOCOPIAS

La utilidad operacional correspondió al 1.2% de las ventas netas lo que indica que cada dólar vendido generó \$0.012 centavos de utilidad operacional antes de impuestos y participación a trabajadores.

En espera de haber dado cumplimiento a lo dispuesto en la ley, y que las decisiones que se tomen en la Junta General de Socios sean las más acertadas, me es grato suscribirme de Ustedes.

Ambato, Abril 24 de 2009.


ORGANIZACION COMERCIAL
VICTOR H. CAICEDO

GERENTE

ENRIQUE CAICEDO MIÑO
GERENTE GENERAL

