



Quito, 29 de marzo del 2013

Señores

SOCIOS DE LA EMPRESA PLANET SOUND PC CIA LTDA.

Presente.

Una vez que concluyó el periodo financiero-administrativo del año 2012, esta Gerencia pone en conocimiento de los Socios de la Empresa PLANET SOUND PC CIA LTDA, un informe analítico final, que demuestra el comportamiento de la Empresa, principalmente en los campos Comercial, Financiero, Administrativo y Organizacional.

Como en los últimos años de gestión comercial, la Empresa en el año 2012, vino a ser afectada por muchos factores de orden interno y externo, que motivaron una baja sustancial en el proceso de ventas en general.

La elevación sustancial de los precios de importación de nuestros productos, el cambio constante de la tecnología en todos los sistemas informáticos, la elevación de los costos de servicios para importar la mercadería, la creciente expansión de negocios de similares características comerciales, entre otros factores, fueron las circunstancias que incidieron duramente en el comportamiento de las ventas de nuestros productos.

Para cumplir con el compromiso de ofrecer calidad en la mercadería a nuestros clientes, fue necesario mantener una línea estimable de crédito interno y externo, que facilitó el contar con stock de mercadería para competir duramente en los sectores de informática y productos afines.

La competencia generalizada en el país, afectó duramente las ventas directas al consumidor final, ocasionado mantener un stock alto de productos sin comercializar y la urgente adquisición forzosa de nuevos productos con tecnología de punta para competir en el mercado local.

Gracias a la calidad de nuestros productos y a los precios competitivos, fuimos calificados para la provisión de equipos de computación al Sector Público, que sin duda fue un factor importante en el incremento promedio de nuestras ventas en el año 2012.

Adicionalmente como resultado final de todo el comportamiento comercial, fue imprescindible el cierre de algunos Puntos de Venta en nuestra ciudad, debiéndose reubicar al personal en nuestra oficina matriz, sin disminuirse el gasto de remuneraciones y otros servicios.



Todo este panorama algo difícil en toda la gestión comercial de la Empresa, ha sido motivo de reflexión, para que en este nuevo año, busquemos alcanzar nuevas y mejores metas de comercialización tecnológica para servicio a nuestros clientes.

Respecto al análisis resumido de la situación financiera durante el año 2012, debo comentar lo siguiente.

En el ESTADO DE SITUACION del ejercicio 2012 se demuestra que el total de ACTIVOS que manejó la Empresa llegó a 1.969.532.33 dólares siendo el Activo Corriente 1.953.622.93 dólares, equivalente al 99% y el No Corriente, 15.909.40 dólares.

Las cuentas principales del Activo Corriente, se componen principalmente de las Cuentas y Documentos por Cobrar con 1.058.077.19 dólares, equivalente al 54.16%; Inventario de Mercadería con 679.173.70 dólares es decir el 34.76% y un saldo en la Cuenta Bancos de 131.354.29 dólares o 6.72%.

En este segmento podemos decir que un gran porcentaje de las ventas realizadas a crédito, motivó este saldo elevado, el cual no necesariamente es un valor de cartera incobrable, porque esperamos cobrar y deducir considerablemente su porcentaje.

Respecto al Inventario, se puede afirmar que si bien es cierto su valor total es elevado, también puedo decir que hacemos todo el esfuerzo para comercializar en forma directa, promocionado las ventas de garaje a precios muy competitivos respecto al costo.

Al final del año 2012, se mantuvo un valor importante en la cuenta bancos, como producto de la recuperación a las ventas del Sector Público, que sin duda no demuestra necesariamente el comportamiento final de la empresa.

El PASIVO con 1.568.815.99 dólares, demuestra a través de las Cuentas por Pagar Proveedores de 1.086.657.66 dólares, equivalente al 69% y las Obligaciones Financieras Inrales equivalente al 30%, que son las que prevalecen, en razón de las obligaciones generadas por los créditos de orden local y del exterior.

Respecto al PATRIMONIO, con 400.716.34 dólares, tiene a la cuenta Utilidad no distribuida con 361.861.96 dólares como su cuenta principal y el monto de Capital de 25.000 dólares y Reserva legal de 1.000 dólares no fue incrementado.

En el ESTADO DE RESULTADOS, los Ingresos totales de 4.326.255.90 dólares, los Costos de 3.599.152.05 dólares y Gastos de 711.981.05 dólares, son un indicativo de la situación algo difícil que se suscitó el año 2012.

Un gran porcentaje de las Ventas, que fueron de 3.987.307.06 dólares, equivalentes al 92% de los ingresos, fueron principalmente realizadas por el componente de Compras Públicas.

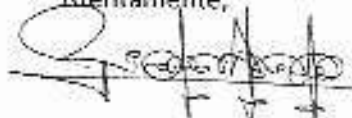
Las Compras con 1.226.050.80 dólares y las Importaciones de 2.476.869.05 dólares, equivalentes al 34% y 69% del total de los Costos, demostraron un elevado flujo de recursos, para la adquisición de mejor tecnología y además en mantener un stock de productos para nuestros apreciados clientes.

Respecto a los Gastos, por 711.981.05 dólares, fue un egreso considerable pero necesario para el funcionamiento de todo el sistema Administrativo y Financiero de la Empresa. Se buscaron mecanismos de control para reducir los componentes de este segmento, pero es muy variable su comportamiento y la necesidad del gasto creciente año a año fue evidente.

Los Sueldos, la Comisión por Ventas, el Impuesto a la Salida de Divisas y la Publicidad, son los rubros de mayor egreso, con el 18%, 19%, 16% y 7% respectivamente, en relación con el gran total de Gastos, aspectos que como ya explique son algo difíciles de controlar, por ser imprescindibles para del ejercicio comercial de la Empresa.

Finalmente, espero que las circunstancias de índole interna del país, respecto a las políticas de apertura de los aranceles de importación para productos de mejor tecnología, permitan en lo futuro alcanzar mejores posibilidades de comercialización en nuestro medio. Igualmente y gracias a la aceptación de nuestros proveedores en el exterior, seguiremos trabajando con ahínco para posicionarnos en el nivel de gestión exitosa como ha sido nuestro compromiso.

Atentamente,



Ricardo Avendaño R.

GERENTE GENERAL