

155053

INFORME DE GERENTE

Quito, 25 de abril del 2006

Señores Socios:

De acuerdo a las disposiciones legales vigentes, pongo a su consideración el presente informe de Gerencia, correspondiente al ejercicio económico terminado al 31 de Diciembre del 2006, mediante el cual certifico que:

1. La gestión realizada por parte de la Administración de la empresa en el campo económico y financiero, se ha llevado a cabo de acuerdo a las normas legales, estatutarias y reglamentarias, resoluciones y disposiciones de la Junta General, lo cual se refleja en los resultados obtenidos en los Estados Financieros de la compañía durante el año 2006.
2. Los objetivos que nos hemos propuesto no se han cumplido durante este ejercicio, básicamente porque al ser el primer año de gestión, hemos enfocado nuestro trabajo en la apertura de mercado con el fin de posicionar la marca.
3. Los recursos financieros y humanos de la empresa, han sido administrados razonablemente, así mismo, los aspectos: administrativos, legales y laborales no han producido hechos extraordinarios, que merezcan mención; ya que se ha cumplido con todas las obligaciones a las que esta sujeta la compañía, con relación a tales aspectos.
4. Presento a continuación un análisis de la situación financiera de la empresa comparada con la del ejercicio 2006.

(Ver página siguiente)

**PRINCIPALES INDICADORES FINANCIEROS DE LOS ESTADOS
FINANCIEROS**
(en miles de dólares)

CUENTAS	2006
Ingresos Totales	48.1
Gastos Administrativos y Ventas	48.7
Utilidad (Pérdida en Operaciones antes del impuesto y beneficios)	0.5

Las cifras del ejercicio 2006 demuestran una estabilidad relativa en cuanto al resultado obtenido en el presente ejercicio.

ESTADO DE SITUACION

CUENTAS	2006
<u>Activo</u>	62.5
Activo Corriente	59.4
Activo Fijo	2.3
Activo Diferido	0.8
<u>Pasivo y Patrimonio</u>	62.5
Pasivo Exigible	13.8
Pasivo Largo Plazo	22.1
Patrimonio Neto	26.6

INDICES O RATIOS FINANCIEROS

He tomado en consideración los índices que muestren con mayor claridad la situación financiera de la compañía y que además sean aplicables para el tipo de actividad que realiza.

INDICE DE SOLVENCIA	<u>ACTIVO CORRIENTE</u> 59.4
	<u>PASIVO CORRIENTE</u> 35.9

$$IS = 1.65$$

INDICE DE LIQUIDEZ INMEDIATA

El porcentaje obtenido de su aplicación, muestra la disponibilidad inmediata que se tiene en Caja y Bancos, Cuentas por Cobrar e Inversiones, para cubrir obligaciones corrientes existentes en los Pasivos.

INDICE DE LIQUIDEZ INMEDIATA

ACTIVO DISPONIBLE 3.0
PASIVO CORRIENTE 35.9

$$IL = 0.08$$

ANÁLISIS: Esta razón es una buena medida de la capacidad de pago del negocio, entre "más líquido" sea el Activo Corriente, más significativo es el resultado.

Un índice alto indica la rotación de Capital del trabajo y la acumulación de recursos ociosos, lo cual puede afectar la rentabilidad del negocio.

Se menciona que una razón corriente ideal puede ser de dos a uno o sea que por cada dólar que se debe en el corto plazo se tienen dos como respaldo, nuestro caso muestra un índice muy bajo, pues contamos únicamente con 8 centavos en el activo, para cubrir cada dólar que se debe en el pasivo.

ROTACIÓN DE CUENTAS POR COBRAR

La razón, rotación de las cuentas por cobrar, muestra con que rapidez se convierten en efectivo los recursos invertidos en cuentas por cobrar, es decir el número de días que en promedio tardan los clientes en cancelar sus cuentas.

ROTACIÓN CUENTAS

VENTAS NETAS 48.1
CTAS POR COBRAR 28.1

No. días 71
Período 2006

$$RCC = 71$$

ANÁLISIS: Esta razón permite conocer el tiempo que efectivamente se están tomando los clientes para cancelar sus obligaciones y compararlo con los plazos que la empresa concede oficialmente. Por lo tanto proporciona información para evaluar la calidad de los clientes que se tiene.



Nuestro caso muestra una rotación de cartera aceptable se recupera en treinta y hasta noventa días, en este caso las cuentas por cobrar se convierten en efectivo a los treinta y ocho días de haberse firmado los contratos, por lo tanto se puede asegurar que la facturación de la compañía en su mayoría, nos pagan en plazos razonables.

CAPITAL DE TRABAJO

De gran interés para esta generación es el concepto de capital de trabajo ya que permite determinar la disponibilidad de dinero para adelantar las operaciones de la compañía en los meses siguientes y la capacidad para enfrentar los pasivos corrientes.

$$\text{CAPITAL DE TRABAJO} = \text{ACTIVO CORRIENTE} - \text{PASIVO CORRIENTE}$$

59.4	35.9
------	------

$$\text{CDT} = 23.5$$

ANÁLISIS: Analizando el valor del capital de trabajo de la compañía se podría afirmar que entre mayor sea la diferencia entre activos corrientes y pasivos corrientes, mayor será la liquidez. Sin embargo se debe comprender que este capital no debe ser demasiado grande, porque le puede significar tener recursos ociosos, ni demasiado pequeño porque le puede crear obstáculos a la actividad del negocio.

COSTO DE VENTAS Y SERVICIOS PRESTADOS A VENTAS NETAS

Esta relación nos muestra el promedio entre el costo de ventas y los servicios prestados y el precio facturado de tal venta o servicio. También indica si la compañía esta recibiendo suficiente margen de utilidad sobre las ventas.

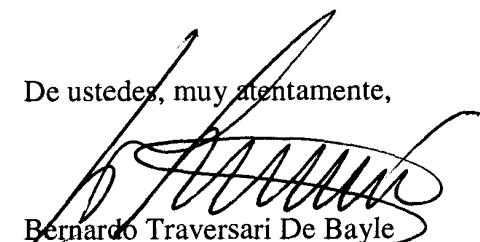
$$\frac{\text{COSTO SERVICIOS PRESTADOS}}{\text{A VENTAS NETAS}} = \frac{29.8}{48.1}$$

$$\text{CSP} = 38\%$$

5. RECOMENDACIONES Y ESTRATEGIAS PARA EL EJERCICIO 2007

Esperamos la saludable permanencia de la cartera de clientes, así como el aumento de los mismos para el año venidero, de acuerdo a los presupuestos que se han establecido y que son de su conocimiento.

De ustedes, muy atentamente,


Bernardo Traversari De Bayle
Gerente General


business.technology.communication



Ruiz de Castilla 763
y Andagoya, Piso 1
Edif. Expocolor

Tel/s: (593 2) 255.1226 / 250. 9064