

**DISTRIFASTOFI CIA. LTDA.
INFORME DE GERENCIA
AL 31 DE DICIEMBRE DE 2009**





Instaladora de suministros de oficina papelería y accesorios de computación

Distrifastofi Cia. Ltda.

INFORME DE ACTIVIDADES DE LA COMPAÑÍA DISTRIFASTOFI CIA. LTDA. POR EL EJERCICIO ECONOMICO DEL AÑO 2009.

Entorno del País.-

Los efectos de la crisis internacional, con su respectiva consecuencia a fines de 2008 y comienzos de 2009, se pudo evidenciar con la disminución de las exportaciones, reducción del precio del petróleo, baja en las remesas, se manifestaron en la economía ecuatoriana a través de la reducción de las remesas del exterior por parte de los emigrantes y la dificultad de obtener financiamiento externo e interno. Para el segundo semestre del año el precio del petróleo mejoró en función de los presupuestos establecidos, así como, la actividad de exportación de ciertos productos generó un aumento del nivel de actividad global, cabe indicar que, el gobierno con el incremento del gasto e inversión pública permitieron una contracción menor en la economía ecuatoriana, lo que ha llevado como consecuencia presentar un mayor déficit fiscal, balanza comercial negativa y deterioro en la cuenta corriente de la balanza de pagos y aumento del desempleo.

El mantener una dependencia directa del precio del petróleo tanto para el presupuesto general del estado como para ingresos de exportaciones, la limitada política monetaria resultante por el US\$ dólar como moneda de circulación, la forma directa de generar un crecimiento a través de la inversión pública y clima desfavorable a la inversión privada y apertura económica, condicionan el crecimiento de la economía ecuatoriana a un precio sostenido del petróleo y obtención de financiamiento externo.

Operaciones

La Compañía en el año 2009, procedió a fortalecer sus relaciones con sus clientes que se han obtenido en el año 2008, así también a buscar nuevos proveedores que permitan mayor crédito para lograr una mejor liquidez y una compensación con la cuentas por cobrar, tomando en cuenta que el negocio esta empezando y es una experiencia para las personas que prestan sus servicios, la administración de la Compañía decidió mantener la misma estructura para el año 2009, que se revalorará en función de los resultados de dicho ejercicio.

Ingresos

La Compañía para el año 2009 y (2008) se ha efectuado ventas por aproximadamente de US\$ 117.000,00 y (139.000,00) con un promedio de ventas mensuales de US\$ 9.750,00 y (11.500,00) lo cual representa un decrecimiento del 16% de la ventas, el margen de contribución es de 16% y (17%), decremento que se debe una revisión del margen de contribución de ciertos productos en los cuales se puede compensar los precios que no pueden ser revisados, debido a que la competencia mantiene precios inferiores.



distibuidora de suministros de oficina papelería y accesorios de computación

Distrifastofi Cia. Ltda.

Cuentas por cobrar - clientes

Las ventas que efectúa la Compañía son principalmente a crédito que un plazo mínimo de 30 días, pero que sin embargo los clientes no cumplen con este plazo lo cual en ciertas ocasiones se tenga que cancelar el crédito a ciertas empresas morosas ya que esto originaba que se incrementen ventas pero se pierda liquidez, así también, debido a que ciertos clientes son contribuyentes especiales, nos retienen el 30 % del Impuesto al Valor Agregado, lo que nos genera un crédito tributario que aumenta todos los meses.

Costos y gastos operacionales

El costo de venta es de para el año 2009 y (2008) de aproximadamente de US\$ 97.000,00 y (115.000,00) que representa el 83% y (82 %) en relación en a las ventas totales.

Los gastos operacionales principalmente corresponde a las remuneraciones del personal de ventas y de administración, combustible, a partir de julio de 2009, el crédito tributario que se perdía por el factor proporcional que se generaban por las ventas de tarifa 0%, gracias a las modificaciones efectuadas al sistema contable, lo que nos permitió obtener una disminución del gasto IVA.

Expectativas

Con la finalidad de incrementar las ventas, se procederá a enviar publicidad a través del Internet con ofertas en productos por semana y se efectuará un mercadeo para identificar los principales clientes potenciales, se efectuará la solicitud de devolución del IVA que se mantiene como crédito tributario producto de las retenciones.

Atentamente,



Dr. Gabriel Uvillas, Msc.
Gerente General