

ELECTRO MECÁNICA DEL VALLE EMEVALL CIA.LTDA.

INFORME DE GERENCIA
PERIODO 2009

Distinguidos socios de "EMEVALL CIA.LTDA.", en la presente acta se asienta el informe economico correspondiente al periodo ENERO - DICIEMBRE de 2009.

Una vez revisados los estados financieros en especial el de Perdidas y Ganancias se puede observar que en 2009 la compañía no cumplió con el presupuesto establecido ya que las Ventas disminuyeron con respecto al 2008 en el 27,77% es decir un decrecimiento de los ingresos que hizo que la liquidez de la compañía se afecte sobre todo para el pago de sueldos a los empleados. Incurriendo a la adquisicion de deudas a corto plazo que cubran las necesidad de efectivo.

Por otro lado tambien se puede observar que el indice de rotacion de inventarios disminuyo de cuatro a dos veces por año tiempo demasiado largo de permanencia de la mercaderia en la bodega. El capital de trabajo de la compañía se queda estancado sin generar rentabilidad.

Por el lado de los gastos se incurrio a la instalacion urgente de una central de alarma dentro de la oficina como en la bodega por un intento de robo suscitado en el mes de ENERO.

Aa partes de este gasto con el que no contabamos se han mantenido los demas gastos en lo minimo. Cabe recalcar que se necesita realizar una evaluacion al personal para fijar las actividades a desempeñar por cada uno de ellos sobre todo las VENTAS.

La recuperacion de cartera de clientes que no siendo un rubro fuerte ya que la mayor parte de las ventas es de contado tiene un plazo de 80 dias para ser cobrado situacion que no mejorar la liquidez de la compañía.

El 2009 no fue exitoso para EMEVALL los correctivos son urgentes para empezar el 2010 quiza un año menos conflictivo como el que termino al que hay que aprovechar ciento por ciento.

A continuacion un resumen de los indices financieros mas importantes:

RAZONES DE LIQUIDEZ

1.- Razón Circulante. Busca medir la capacidad de la CIA para satisfacer sus obligaciones al corto plazo.

	2009	2008	2007
<u>Activo Corriente</u>	0,84	1,65	0,98
Pasivo Corriente			

2.- Razón de prueba acida. Sirve para medir la liquidez de la CIA. Sin tomar en cuenta los inventarios que es parte menos liquida de la empresa.

	2009	2008	2007
<u>Activo Corriente-Inventarios</u>			
Pasivo Corriente	0,13	0,12	0,76

Con las dos razones anteriores se observa que la Compañía tiene un bajo nivel de endeudamiento en este caso existe liquidez para satisfacer necesidades a corto plazo.

3.- Liquidez de las cuentas por cobrar. Sirve para medir la rotación de la cartera es decir el tiempo que nos toma cobrar las ventas a crédito.

	2009
<u>Cuentas por Cobrar x 365</u>	80 dias
Ventas a crédito anuales	



4.- Duración de las cuentas por pagar. Sirve para determinar el tiempo que le toma a la Compañía pagar sus obligaciones.

	2009	2008	2007
<u>Cuentas por Pagar x 365</u>	39 dias	56 dias	88 dias
Compras			

El tiempo de recuperación de cartera hace que también se cumpla a tiempo con el pago a proveedores como se puede observar en los índices anteriores.

5.- Rotación de Inventarios. Sirve para determinar el número de veces que el inventario se renueva durante el año producto de las ventas.

	2009	2008	2007
<u>Costo de Mercadería</u>	2,89 veces	3,93 veces	5,5 veces
Inventario promedio			

	2009	2008	2007
Días promedio de antigüedad.	126 días	92 días	66 días

La rotación del inventario con relación al año anterior ha decrecido y la permanencia del inventario en bodega a supe-
perado los cuatro meses.

RAZONES DE ENDEUDAMIENTO

1.- Pasivo Total a Patrimonio. Establece cuanto de la empresa pertenece a los acreedores.

	2009	2008	2007
<u>Pasivo Total</u>	1,61	0,53	0,95
Pasivo + Patrimonio			

2.- Ventas a Pasivo Total. Es la capacidad que tiene la empresa para cubrir sus obligaciones con las ventas.

	2009	2008	2007
<u>Ventas</u>			
Pasivo Total	1,79	8,36	1,36

RAZONES DE RENTABILIDAD

1.- Margen de Utilidad Bruta. Indica la ganancia de la Compañía en relación a las ventas después de reducir los costos.

	2008	2007
<u>Utilidad Bruta</u>	28%	16%
Ventas Netas		

2.- Margen de utilidad neta.

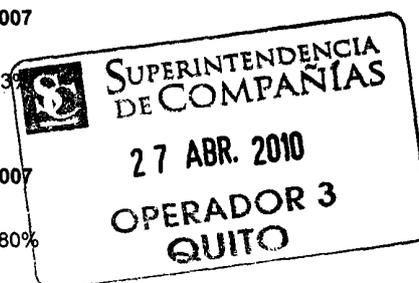
	2008	2007
<u>Utilidad después impuestos</u>	0,40%	1,34%
Ventas		

3.- Utilidad sobre Patrimonio.

	2008	2007
<u>Utilidad después impuestos</u>	3,83%	4,3%
Patrimonio		

4.- Utilidad sobre Activos.

	2008	2007
<u>Utilidad después impuestos</u>	1,76%	1,80%
Activos Totales		



RECOMENDACIONES:

1.- EMEVALL tiene como actividad primordial la comercialización de material eléctrico. En estos tres años se ha dedi-

cado tiempo y recursos a un solo producto CALEFONES. Hay que diversificar los productos ya que la competencia cada año se incrementa nuevos modelos y precios bajos. Hay que ofrecer productos nuevos que esten ligados entre si como tanques de gas, cajas de proteccion, sensores de gas.

2.- La capacitacion a nuestro personal tambien es indispensable sobre todo en VENTAS y atencion al cliente para dar a conocer mejor a nuestros productos y sus beneficios.

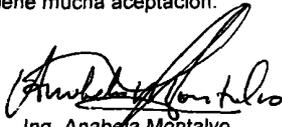
3.- Hay que dar prioridad a la sala de exhibicion con iluminacion y publicidad que atraiga a los clientes.

4. El mantenimiento gratuito la primera vez puede ser un buen enganche para nuestro producto siempre que los repuestos que se cambien corran por cuenta del cliente.

5.-Las visitas previas a los lugares de instalacion para recomendar lo que el cliente realmente necesita muchas veces por ahorrar dinero no adquiere el producto adecuado.

6.- El credito es vital para mejorar las ventas en el 2010. Hay que afiliarse a telecheque y a un buro de credito que certifique a los posibles clientes.

7.-La recuperacion de la compania en el 2010 es nuestro principal objetivo se podria hacer una alianza con un proveedor grande de productos para instalaciones de gas que nos brinde su asesoramiento y diversificar aun mas nuestros servicios ahora que la automatizacion tiene mucha aceptacion.



Ing. Anabela Montalvo

GERENTE

