



INFORME DE GERENCIA
 PERIODO 2011

Distinguidos socios de "EMEVALL CIA.LTDA.", en la presente acta se asienta el informe económico correspondiente al periodo ENERO - DICIEMBRE de 2011.

La situación de la Compañía con respecto al año 2010 ha mejorado notablemente. Hemos crecido en la ventas un 28% ya que se añadió el servicio de transporte para los clientes que solicitan nuestros productos. La política de ofrecer productos de calidad y con precios competentes hizo que la mayor parte de la ventas se realice en efectivo y que tengamos liquidez para cubrir el pago de las costos fijos de la Compañía.

Además que la publicidad que se envió pudo darnos a conocer en el sector y de esta manera nuestros productos rotaron en un mes.

Por decisión de la Junta General Universal Extraordinaria de Socios de tomo la decisión de aumentar el capital y de esta manera absorber la pérdida de años anteriores. Permitiendo que la Compañía empiece a generar ganancias.

Hemos contraído algunas obligaciones para poder mejorar nuestro servicio las mismas que se procedera a cancelar en un periodo menor a un año.

A continuación un resumen de los índices financieros mas importantes:

RAZONES DE LIQUIDEZ

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

	2009	2010	2011
<u>Activo Corriente</u>	0,84	0,66	0,43
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	2010	2011
<u>Activo Corriente-Inventarios</u>			
Pasivo Corriente	0,13	0,14	0,37

Con las dos razones anteriores se observa que la Compañía tiene un incremento en el nivel de endeudamiento a corto plazo por lo que se espera pagar las deudas en el tercer trimestre del año.

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	2010	2011
<u>Cuentas por Cobrar x 365</u>	80 días	301 días	0 días
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	2010	2011
<u>Cuentas por Pagar x 365</u>	39 días	58 días	331 días
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 numero de veces que el inventario de renueva durante el año producto de las ventas.

	2009	2010	2011
<u>Costo de Mercadería</u>	2,89 veces	1,83	24 veces
Inventario promedio			

RAZONES DE ENDEUDAMIENTO

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

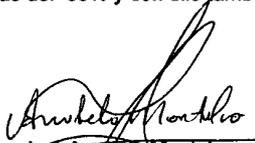
	2009	2010	2011
<u>Pasivo Total</u>	1,61	1,41	0,69
<u>Pasivo + Patrimonio</u>			

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

<u>Ventas</u>	2009	2010	2011
<u>Pasivo Total</u>	1,79	1,56	2,67

RECOMENDACIONES:

En la empresa se invirtió en transporte y tecnología situación que a permitido mejorar las ventas y por tanto se espera para el 2012 un incremento en las mismas del 35% y con ello también mejorar las remuneraciones y contratar a un vendedor.


Ing. Anabela Montalvo
GERENTE

