

ELECTRO MECÁNICA DEL VALLE EMEVALL CIA.LTDA.

INFORME DE GERENCIA
PERIODO 2008

Distinguidos socios de "EMEVALL CIA.LTDA.", me es grato dirigirme a ustedes para informar los resultados obtenidos por la Compañía en el periodo ENERO - DICIEMBRE de 2008. La principal decisión tomada en el periodo fue establecer un producto líder que se comercializo a lo largo del año y que captaría la atención de los clientes porque incluía servicio de instalación y mantenimiento. Este producto líder son los CALEFONES que actualmente tienen una buena acogida por la reducción en el consumo de electricidad ya que usa gas y reemplaza a la ducha eléctrica y al termostato.

Una vez establecido el producto líder se delimito la cobertura de instalaciones que comprendería el Valle de los Chillos exclusivamente. Para nuestros potenciales clientes se abrió dos alternativas la compra de contado que incluía un descuento y con tarjeta de crédito.

Fijadas las políticas de comercialización de este producto se emprendió una campaña publicitaria a través de trípticos que fueron entregados en las urbanizaciones del sector.

Un punto importante fue el contacto con los distribuidores de los CALEFONES que mejorarían el margen por el costo mas bajo en relación a los calefones ya conocidos en el mercado.

Además se cuenta con accesorios para la instalación y de repuestos para el mantenimiento de los calefones claro que se prevé que un calefón puede necesitar de mantenimiento a los dos años de uso.

La información que se ha recopilado durante este año servirá para establecer parámetros que en el futuro medirán el desempeño de la Compañía. Para tener una mejor idea de estos parámetros utilizaremos las razones financieras de Liquidez, Endeudamiento y Rentabilidad. Se utilizan estas razones porque engloban las cifras mas significativas de los balances contables y los resultados que se obtengan facilitaran la toma de decisiones para fortalecer y optimizar los recursos de la Compañía.

Como informativo también se ha contratado servicio de seguridad privada para la oficina ya que tenemos en un amplio stock de productos.

RAZONES DE LIQUIDEZ

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

	2007		2008	
Activo Corriente	<u>23353.99</u>	0.98	<u>8524.96</u>	1.65
Pasivo Corriente	23718.42		5178.05	

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.

	2007		2008	
Activo Corriente-Inventarios	<u>23353.99-5312.82</u>	0.76	<u>8524.96-7913.79</u>	0.12
Pasivo Corriente	23718.42		5178.05	

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.

	2007		2008	
Cuentas por Cobrar x 365	<u>8699.77x365</u>	87 días	<u>463.81*365</u>	19 días
Ventas a crédito anuales	36446.79		8974.42	

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



EMEVALL CIA. LTDA.

Av. General Enríquez 33-70 e Isla Salango Telf: 2861 209 2863 169 Telefax: 2864 815

SAN RAFAEL - VALLE DE LOS CHILLOS

obligaciones.

	2007		2008	
<u>Cuentas por Pagar x 365</u>	<u>8794.5x365</u>	88 días	<u>5178.05*365</u>	56 días
Compras	36494.2		33777.71	

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.

	2007		2008	
<u>Costo de Mercadería</u>	<u>27271.27</u>	5.5 veces	<u>31176.74</u>	3.93 veces
Inventario promedio	4923.9		7913.79	

	2007		2008	
Días promedio de antigüedad.	<u>365</u>	66 días	<u>365</u>	92 días
	5.5		3.93	

La rotación del inventario con relación al año anterior ha decrecido y la permanencia del inventario en bodega a superado los tres meses.

RAZONES DE ENDEUDAMIENTO

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

	2007		2008	
<u>Pasivo Total</u>	<u>23862.20</u>	0.95	<u>5178.05</u>	0.53
Pasivo + Patrimonio	24857.88		9755.74	

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

	2007		2008	
<u>Ventas</u>	<u>32541.77</u>	1.36	<u>43298.55</u>	8.36
Pasivo Total	23862.20		5178.05	

Las ventas son la fuente principal para cubrir las obligaciones contraídas por la empresa la ventaja de este periodo es que el 80% de las ventas fue al contado.

RAZONES DE RENTABILIDAD

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

	2007		2008	
<u>Utilidad Bruta</u>	<u>5270.5</u>	16.2 %	<u>12121.81</u>	28%
Ventas Netas	32541.77		43279.15	

2.- Margen de utilidad neta.

	2007		2008	
<u>Utilidad después impuestos</u>	<u>436.82</u>	1.34 %	<u>175.33</u>	0.40%
Ventas	32541.77		43279.15	



EMEVALL CIA. LTDA.

Av. General Enríquez 33-70 e Isla Salango Telf: 2861 209 2863 169 Telefax: 2864 815

SAN RAFAEL - VALLE DE LOS CHILLOS

3.- Utilidad sobre Patrimonio.

Utilidad después impuestos	436.82	43 %	175.33	3.83%
Patrimonio	995.68		4577.69	

4.- Utilidad sobre Activos.

Utilidad después impuestos	436.82	1.76 %	175.33	1.80%
Activos Totales	24857.88		9755.74	

En este periodo se reporto una utilidad de \$573.33 la misma que repartió en las siguientes cuentas; reserva legal y facultativa, participación a trabajadores, pago de impuestos y dividendos a accionistas. El valor correspondiente a los accionistas servirá para capitalizar a la Compañía no se repartirán este año.

En resumen al ser el segundo análisis financiero que se realiza a esta empresa en un año se ha podido recopilar la siguiente información que servirá para hacer correctivos en el 2009:

La liquidez de la empresa con respecto al año anterior mejoro en un 40% para satisfacer las deudas a corto plazo sin embargo al retirar el inventario la liquidez se reduce al mínimo aceptable por la rotación del inventario que paso de cinco veces por año a tres veces por año. El producto que se comercializa tiene periodos largos de estancamiento.

La ventaja fue que el 80% de las ventas son al contado. Por eso se a podido cubrir las obligaciones también en un menor plazo de 88 días del 2007 paso a 56 días en el 2008.

El endeudamiento también se redujo un 50% situación que alivia a la compañía en parte porque no tiene que cubrir deudas a largo plazo.

La parte mas afectada fue la utilidad de la empresa con respecto al año anterior se redujo ya que hemos incrementado los gastos para satisfacer las necesidades de movilizacion en las instalaciones de los calefones. Las medidas correctivas para el 2009:

Realizar mayor publicidad de los calefones para llegar a un mayor numero de clientes potenciales.

Mejorar la variedad de productos que se ofrece aumentando la capacidad de los calefones actuales.

Incrementar una línea mas de productos que tengan relación con la instalación de los calefones podría ser articulos de plomería.

Fijar un calendario de instalaciones para reducir los costos de movillización.

El 2009 un año de crisis económica a nivel mundial y a nivel interno un año de inestabilidad política por las elecciones, incremento de aranceles y restricción de las importaciones medidas adoptadas por el actual gobierno. El crecimiento en las ventas del 2007 con respecto al 2008 fue del 33% . Para el 2009 se espera mantener el nivel de ventas pero con mejoras en la rentabilidad. Controlando los gastos innecesarios y atrayendo a nuevos clientes especialmente constructoras que es el sector de la economía que ha crecido enormemente Segura de contar con su apoyo y junto con el personal de la compañía avanzar para lograr mejores resultados el próximo año. Dejo constancia de este informe en las actas de la compañía.


Ing. Anabela Montalvo
GERENTE



EMEVALL CIA. LTDA.

Av. General Enriquez 33-70 e Isla Salango Telf: 2861 209 2863 169 Telefax: 2864 815

SAN RAFAEL - VALLE DE LOS CHILLOS