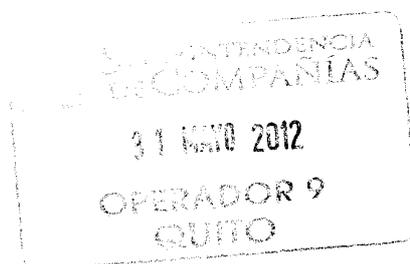


**INFORME DEL GERENTE GENERAL DE
ANDINO DUQUE CÍA. LTDA.
A LA JUNTA ORDINARIA DEL
19 DE ABRIL DEL 2012**

AÑO FISCAL 2011

RUBÉN ANDINO J.



Enfocados en el objetivo de mejorar el bienestar de los clientes. Andino Duque ha buscado alternativas en el mercado local y externo para comercializar productos que satisfagan sus requerimientos.

La estrategia publicitaria se ha mantenido, asignando alrededor del 2% de sus ventas a este rubro, que finalmente permite tener penetración en el mercado y crecimiento sostenido.

III.-ANÁLISIS DE LOS RESULTADOS FINANCIEROS

En el año 2011 se marcó un importante volumen de ventas, alcanzando los 8.47 millones de dólares con un margen bruto del 35%. En este rubro se incluye el financiamiento otorgado a clientes.

El incremento en ventas netas con relación al 2010 fue del 13% y de los ingresos totales de un 17%.

Se logró mejorar el costo de venta en 5 puntos porcentuales, lo que ayudó a mejorar la utilidad bruta.

Los gastos operacionales ascienden a 2.4 millones de dólares que constituyen el 33% de las ventas netas y el 28% de los ingresos incluidos financiamiento.

Con relación al 2010, los gastos operacionales se han incrementado en un 30%, teniendo una alta incidencia el rubro salarios, sobre todo los variables.

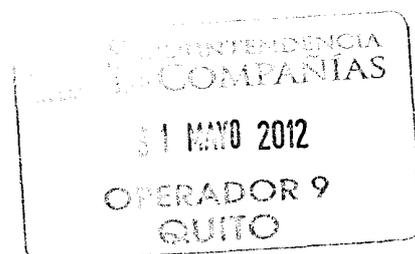
Andino Duque en el año 2011 logró una utilidad antes de participación trabajadores e impuesto a la renta que asciende a \$665.054,44 dólares que representa el 8% de las ventas.

La utilidad Neta de la empresa en el año es de \$ 424.581,37 dólares, es decir el 5% de las ventas.

Los indicadores de liquidez de la empresa son de 1.03 en la relación de activo corriente sobre pasivo corriente y de 0.68 si prescindimos de inventarios, con lo que obtendríamos el indicador de liquidez inmediata.

Al evaluar los indicadores de eficiencia en la rotación de cartera y de inventarios, se ha logrado una rotación de cartera de 1.96 veces al año, es decir cada 184 días.

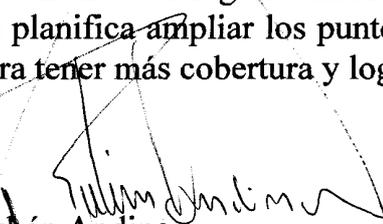
En cuanto a los inventarios la rotación ha sido de 2.38 veces en el año, es decir los inventarios rotan cada 152 días.



IV.-PROYECCIONES PARA EL 2012

El 2012 se presupuesta lograr ventas de: 11.160.000 y un crecimiento del 30% frente a lo logrado en el 2011

Se planifica ampliar los puntos de comercialización en la zona sur de Quito para tener más cobertura y lograr las metas establecidas.


Rubén Andino
GERENTE GENERAL

