



POWER
Tecnología que avanza



Diegor Barros Pontón

INFORME DE GESTION DURAPOWER CIA. LTDA. 2009

Señores Socios de la compañía, pongo en su conocimiento el siguiente informe de mi gestión como gerente de la misma durante el año 2009.

Durapower empezó comercializando los Protectores de Sobre voltaje Pánamax, luego de eso incorporó Las Diademas Telefónicas Plantronics y otras líneas en mayor escala, al incorporar la Línea de UPS Powercom que llegó a ser el 50% de nuestras ventas.

La gestión de DURAPOWER se ha orientado en el 2009 a la importación y distribución de productos complementarios a nuestras líneas para seguir ganando espacio a nuestros mismos distribuidores, hemos tenido éxito al incorporar la línea de baterías para UPS que sirven para otro tipo de equipos electrónicos que necesitan respaldo de energía, también se ha incrementado la venta de Relojes Biométricos para control de personal y de acceso; esta Compañía siempre está buscando incorporar nuevas líneas dentro del área de protección y seguridad eléctrica y vigilancia.

Hemos incorporado una línea de productos un poco diferente a lo electrónico es la compra directa desde la China de Partes y Piezas para teléfonos celulares, los cuales estamos ya distribuyendo en la ciudad y para el próximo año la estableceremos a nivel nacional, se está logrando un crecimiento sostenido de los mismos.

Se ha pagado oportunamente los créditos mantenidos con el banco del Pichincha, y se gestionó una Línea de crédito por \$ 100.000 la cual fue aprobada los primeros meses del 2010, y servirá para incrementar la importación de las Baterías para UPS.



POWER
Tecnología que avanza

Las cuentas de los Balances dan los siguientes resultados

Se tiene un saldo de inventario por 209.168,46 dólares, el cual está saneado en un 100% ya que se dieron de baja ítems dañados, obsoletos, por un valor de \$ 29.967,67. Se vendió productos de bajísima rotación con grandes descuentos, y se está haciendo un análisis de los mismos para no adquirirlos o hacerlo bajo pedido.

Recursos disponibles por \$ 7.067,49 saldo en Caja y Bancos

Cartera de clientes por 299.815,69, ha bajado considerablemente en relación con el año anterior, se ha hecho un mayor seguimiento de la misma y se gestionó con la ayuda de abogados la recuperación de cartera tanto en Quito como en Cuenca, se dió de baja Cartera vencida del 2003 y 2004 por \$ 30.016,90 de acuerdo a lo que contempla la Ley de Régimen Tributario Interno.

Activos Fijos por \$ 465.225,20 que incluye un valor de 348.758,04 del Edificio de la empresa que está en construcción y con una inversión durante el año 2009 de \$ 49.955,27; cabe recalcar que se espera ocupar parte del mismo en los primeros meses del 2010, lo que ayuda en el ahorro de ciertos costos, así como el incremento en ventas directas al consumidor final-menudeo.

Pasivo Corriente por \$ 824.301,35 que incluye Proveedores Nacionales e Internacionales, Obligaciones con Instituciones Financieras (Proción corriente) por 69.561,68 que incluye Créditos por 37.072,26 y Consumos Tarjetas de Crédito por 32.489,42.

Se mantiene dentro de los Activos a Largo Plazo con Instituciones Financieras por \$ 42.505,91

La empresa cuenta con un Patrimonio Neto por \$ 353.735,93 que incluye 117.856,73 Utilidades 2009.

En cuanto a las Utilidades del Ejercicio demuestran que es un negocio rentable para los socios que ha generado utilidades por \$ 117.856,73 con una disminución de \$ 68.571,15 que corresponde al 25.83%, en relación al 2008, se generó un Impuesto a la Renta de \$



POWER
Tecnología que avanza

49.499,22, una Participación Laboral de \$ 29.533,40 y una Reserva Legal de \$ 5.892,84 quedando un saldo de Dividendos para repartir por \$ 111.963,89. El monto de ventas en el 2009 fue de \$ 2.066.047,23 con una disminución del 9.47% en relación con el año 2008, Consecuencia de las fuertes medidas que impuso el gobierno para afrontar la crisis económica mundial durante del año 2009 y que restringe las importaciones por el incremento de los aranceles, la creación de nuevos impuestos así como los cupos de importación, teniendo que afrontar el incremento en el costo de los productos, de ahí que el porcentaje de disminución de las utilidades es de un 16.36% mayor al porcentaje de disminución del monto de ventas

medidas que impuso el gobierno para afrontar la crisis económica mundial durante del año 2009 y que restringe las importaciones por el incremento de los aranceles, la creación de nuevos impuestos así como los cupos de importación, teniendo que afrontar el incremento en el costo de los productos, de ahí que el porcentaje de disminución de las utilidades es de un 16.36% mayor al porcentaje de disminución del monto de ventas.

Los índices que se obtienen del ejercicio económico 2009 son los siguientes:

El índice de Liquidez da un resultado de 0.92 por lo tanto con nuestros activos de mayor liquidez no podemos cubrir las obligaciones existentes ya que el mínimo requerido es uno, por cada dólar de deuda hay 0.92 para cumplir con esas obligaciones. Por esta razón se gestionó la línea de crédito con el Banco del Pichincha.

La prueba Acida, que es una prueba más estricta sobre la liquidez de la empresa revela que contamos con 0.67 por cada dólar de deuda, es decir sin considerar el valor del inventario para cubrir estas obligaciones.

La Rotación de Clientes nos indica que transcurren 52.24 días promedio entre el momento de la Venta y el del cobro de la misma, ha mejorado disminuyendo en 14.49 días con respecto al 2008, el máximo esperado en este índice es de 60 días.

La Rotación de Proveedores nos indica que transcurren 86.65 días promedio entre el momento de la Compra y el del pago de la misma el nivel adecuado está entre 90 y 120



POWER
Tecnología que avanza

días, el crédito que nos otorgan nuestros proveedores varía de acuerdo a la puntualidad en los pagos pactados, hemos logrado mantener este índice durante el 2009.

La Razón de Endeudamiento es de 0.71, este indicador mide el riesgo financiero de la empresa el adecuado es hasta 0.65, por lo que se tomarán medidas para bajar el financiamiento con terceros.

La Rotación de Inventario es alta 6.23 veces en el año, lo que indica que no se están quedando la mayoría de productos sin movimiento en bodega.

En cuanto a la Rentabilidad sobre el Patrimonio nos indica que la rentabilidad de los socios bajo a 33,32% , sigue siendo muy buena ya que se considera como mínimo aceptable que sea mayor al 5%.

En vista de la crisis mundial que afrontamos en el 2009 y la falta de liquidez de la empresa, sugiero se reparta el 70% de los dividendos al igual que el año anterior, y se mantenga la diferencia como utilidades no distribuidas, con el fin de contar con un respaldo de liquidez para mantener el índice de Rotación de Cuentas por Pagar y de lo posible incrementarlo, cabe recalcar que la diferencia entre el tiempo de cobro y el de pago actual es muy bueno, lo nos está permitiendo cumplir con las obligaciones mantenidas con la banca.

Expectativas para el próximo año:

Aplicando la filosofía de que menos es mas este año 2010 hemos eliminado de nuestros productos ciertas marcas que hemos estado comercializando pero sin resultados pese al esfuerzo en estas líneas o marcas.

En productos que no han tenido una venta y rotación aceptable ya no los mantendrá en stock pero sí será parte de nuestra cartera de productos para importación y ventas bajo pedido únicamente, estos son cableado estructurado (SSnet) Cámaras de vigilancia, (GKB, blessingoptics, Zavio)



POWER
Tecnología que avanza

Este año continuaremos trabajando para mantener y mejorar nuestra posición en el mercado de UPS, Baterías, relojes biométricos de mano y huella digital y todas las líneas que durante años han parte de nuestra cartera de productos y que son del conocimiento de los socios.

Espero haber cumplido con las expectativas de la Junta de Socios de la compañía ya que los Balances del ejercicio económico reflejan el resultado de mi gestión.

SR. BORIS ORDOÑEZ

GERENTE DE DURAPOWEE CIA. LTDA.