

DURAPOWER CIA. LTDA.

2010

RUC: 0190153819001

INFORME DE GERENCIA

INFORME DE AUDITOR EXTERNO

NOTAS A ESTADOS FINANCIEROS DE CONTADORA

INFORME DE GESTION DURAPOWER CIA. LTDA. 2010

Señores directores de la compañía, pongo en su conocimiento el siguiente informe de mi gestión como gerente de la misma durante el año 2010.

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 2010 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.

Las cuentas de los Balances dan los siguientes resultados



Se tiene un saldo de inventario por 253.919,25 dólares.

Recursos disponibles por \$ 7.725,93 saldo en Caja y Bancos

De la Cartera de clientes por \$ 370.196,92; \$ 170.955,16 es cartera vencida de la cual el 93,76% es a 30 días y el saldo hasta 60 días, lo que indica que se ha mejorado muchísimo en la gestión de cobro durante el año 2010.

Activos Fijos por \$ 501.357,31 que incluye un valor de 362.526,07 del Edificio de la empresa que está en construcción que se activará en el 2011, se espera poner en funcionamiento el almacén de este edificio para lograr el incremento en ventas directas al consumidor final-menudeo.

Pasivo Corriente por \$ 975.259,30 que incluye Proveedores Nacionales e Internacionales, Obligaciones con Instituciones Financieras (Próción corriente) por 159.157,86 que incluye Créditos y Consumos Tarjetas de Crédito.

Se mantiene dentro de los Activos a Largo Plazo con Instituciones Financieras por \$ 18.956,01

La empresa cuenta con un Patrimonio Neto por \$ 394.457,91 que incluye 119.096,70 Utilidades 2010.

En cuanto a las Utilidades del Ejercicio demuestran que es un negocio rentable para los socios, se generó un Impuesto a la Renta de \$ 71.183,21, una Participación Laboral de \$ 33.578.81. El monto de ventas en el 2010 fue de \$ 1.955.269,16 con una disminución del 5,36% en relación con el año 2009.

Los Índices que se obtienen del ejercicio económico 2010 son los siguientes:

El índice de Liquidez da un resultado de 0.93 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 0.93 para cumplir con esas obligaciones. Por esta razón se está realizando varios factoring con el banco de Machala a fin de tener mayor liquidez.

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, está igual al del 2009, no se ha logrado mejorar este índice; pero se debe recalcar que no ha disminuido a pesar de la disminución en las ventas de este año.

La Rotación de Clientes nos indica que transcurren 67,16 días promedio entre el momento de la Venta y el del cobro de la misma, el máximo esperado en este índice es de 60 días.

La Rotación de Proveedores nos indica que transcurren 116.90 días promedio entre el momento de la Compra y el del pago de la misma el nivel adecuado está entre 90 y 120 días, el crédito que nos otorgan nuestros proveedores varía de acuerdo a la puntualidad en los pagos pactados.

La Razón de Endeudamiento es de 0.72, 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 4.85 veces en el año, lo que indica que no se están quedando la mayoría de productos sin movimiento en bodega y se ha mejorado con relación al 2009.

En cuanto a la Rentabilidad sobre el Patrimonio nos indica que la rentabilidad de los socios bajo a 30,19 % , sigue siendo muy buena ya que se considera como mínimo aceptable que sea mayor al 5%.

En vista de la falta de liquidez de la empresa, sugiero se reparta el 50% 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 incrementar el índice de Rotación de



Cuentas por Pagar, cabe recalcar que la diferencia entre el tiempo de cobro de cuentas por cobrar y el de pago de cuentas por pagar actual es muy bueno, lo que nos está permitiendo cumplir con las obligaciones mantenidas con la banca.

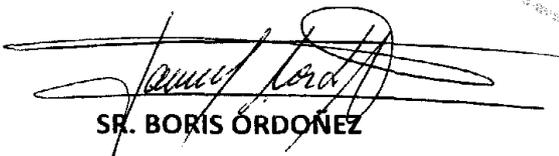
Expectativas para el próximo año:

A finales del 2010 se concretó negocios con nuevos Proveedores de la China KEHUA y LEOCH, para los productos UPS y Baterías respectivamente, lo que permitió mejorar nuestro margen de utilidad a pesar de la disminución en ventas.

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

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 sido 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 ORDÓÑEZ

GERENTE DE DURAPOWER CIA. LTDA.