

INFORME DE GESTION DURAPOWERCIA. LTDA. 2008

Señores Socios de la compañía, pongo en su conocimiento el siguiente informe de mi gestión como gerente de la misma durante el año 2008.

La gestión de DURAPOWERCIA se ha orientado en el 2008 a la importación y distribución de productos complementarios a nuestras líneas para ganar más espacio a nuestros mismos distribuidores y la búsqueda de nuevos, los productos fueron baterías para UPS, cableado estructurado, más énfasis en cámaras IP, desarrollo de software para lectores biométricos, y se ha pagado oportunamente los créditos mantenidos con el banco del Pichincha.

Consciente de que la automatización en los procesos internos, es esencial para una mayor productividad de los empleados, se cambió el programa contable por otro que sea más seguro, confiable y que ahorre tiempo en la digitación de la información.

Las cuentas de los Balances dan los siguientes resultados:

Se tiene un saldo de inventario por 334.100,91 dólares, es alto ya que incluye ítems dañados, obsoletos, los mismos que serán dados de baja en el año 2009.

Recursos disponibles por \$ 24.472,75 saldo en Caja y Bancos

Cartera de clientes por 423.014,91

Activos Fijos por 416.850,56 que incluye un valor de 298.802,77 invertido en el Edificio de la empresa que está en construcción.

Pasivo Corriente por 475.832.23 que incluye Proveedores Nacionales e Internacionales, Obligaciones con Instituciones Financieras por 153.726,92 se mantiene dentro de los Activos a Largo Plazo con Instituciones Financieras por 78.363,58.

La empresa cuenta con un Patrimonio Neto por \$ 422.911,47

En cuanto a las Utilidades del Ejercicio demuestran que es un negocio rentable para los socios que ha generado utilidades por \$ 265.460,56 los cuales han generado un Impuesto a la Renta de \$ 76.254,26, una Participación Laboral de \$ 38.819,08 y una Reserva Legal de \$ 7.469,36 quedando un saldo de Dividendos para repartir por \$ 141.917,86. El monto de ventas en el 2008 fue de \$ 2.282.099,26 con un incremento del 17% en relación con el año 2007, para lograrla se ha tenido un control de los gastos y se ha mantenido la calidad de los productos ofertados y la excelente atención al cliente cumpliendo con los valores de trabajo de la empresa; todo esto se ha alcanzado pesar de las fuertes medidas que impuso el gobierno para afrontar la crisis económica mundial en el último trimestre del año 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.

Los Indices que se obtienen del ejercicio económico 2008 son los siguientes:

El índice de Liquidez da un resultado de 1.13 por lo tanto con nuestros activos de mayor liquidez podemos cubrir las obligaciones existentes, por cada dólar de deuda hay 1,13 para cumplir con esas obligaciones.

La prueba Acida, que es una prueba más estricta sobre la liquidez de la empresa revela que contamos con 0.79 por cada dólar de deuda.

La Rotación de Cuentas por Cobrar nos indica que transcurren 65.97 días promedio entre el momento de la Venta y el del cobro de la misma, se tomarán las medidas necesarias a fin de disminuir este tiempo ya que el adecuado es de 60 días.

La Rotación de Cuentas por Pagar nos indica que transcurren 83.60 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 por lo que vamos a tratar de mantener este índice.

La Razón de Endeudamiento es de 0.74, 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 6.13 veces en el año, lo que indica que no se están quedando los productos sin movimiento en bodega.

En cuanto a la Rentabilidad sobre el Patrimonio nos indica que la rentabilidad de los socios es muy buena de un 46% ya que se considera como mínimo aceptable que sea mayor al 5%.

En vista de la crisis mundial que afrontaremos en el 2009, sugiero se reparta el 50% de los dividendos, 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:

Reordenamiento en las línea de productos, eliminando la importación y distribución de unos, para el caso de cableado estructurado.

Fortalecimiento en baterías para UPS, este producto pensamos que va a llegar a ubicarse como el segundo producto de importancia y ventas.

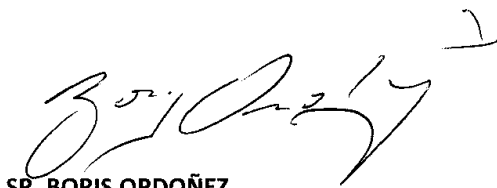
Vamos a darle más énfasis en controles biométricos de personal y acceso, esperamos poco crecimiento en sistemas de cámaras de seguridad CCTV.

Hemos abierto una línea nueva de partes y piezas para teléfonos celulares.

Un fuerte problema que afrontamos este año es la baja sustancial del 50% de nuestras ventas del fabricante Plantronics que significa 6.57% del total de ventas anuales, esto se dio debido a las restricciones de cupo que el gobierno nos impuso en este producto, siendo un absurdo ya que estos equipos son una herramienta de trabajo esencial en los call center y operadoras telefónicas, este no es un equipo de consumo electrónico ni suntuuario; creemos que recuperaremos esta pérdida con el incremento en ventas de las baterías para UPS.

Nuestra expectativa es lograr mantener igual monto de ventas en el año 2009 sin incrementar nuestros gastos administrativos buscando el ahorro en todos los procesos, no se va a incrementar nómina.

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 DURAPOWER CIA. LTDA.