

INFORME ANUAL DEL GERENTE DE PRIMERA LINEA COMPANIA DE COMERCIO FSANCHEZ CIA. LTDA. CORRESPONDIENTE AL AÑO 2010 A LA JUNTA GENERAL DE SOCIOS.

Señores Socios:

De conformidad con lo dispuesto en las cláusulas pertinentes de los Estatutos Sociales de la Empresa, cúpleme poner en su conocimiento el informe correspondiente a las actividades administrativas realizadas por PRIMERA LINEA COMPANIA DE COMERCIO FSANCHEZ CIA. LTDA., durante el año 2010.

1. ANALISIS LA SITUACION ECONOMICA DE LA COMPAÑIA.

VENTAS, COSTO DE VENTAS Y UTILIDAD SOBRE VENTAS

CONCEPTOS	2009	2010	VARIACION	PORCENTAJE
VENTAS	1,133,644.79	1,073,058.90	-60,585.89	-5.34%
COSTO DE VENTAS	833,317.37	772,524.74	-60,792.63	-7.30%
UTILIDAD EN VENTAS	300,327.42	300,534.16	206.74	0.07%
% RENTABILIDAD VENTAS	36.04%	38.90%		

El en período 2010 se ha obtenido ventas por un monto que asciende a US\$1.1073.058,90 valor que comparado con las ventas del 2009 ha sufrido una baja en un 5.34% sin embargo el margen de rentabilidad ha incrementado en relación al 2009.

GASTOS OPERACIONALES Y FINANCIEROS

CONCEPTOS	2009	2010	VARIACION GASTOS	PORCENTAJE VARIACION
GASTOS DE VENTAS	135,182.96	120,174.60	(15,008.36)	-11.10%
GASTOS ADMINISTRATIVOS	63,290.77	62,349.04	(941.73)	-1.49%
GASTOS FINANCIEROS	39,444.37	43,112.15	3,667.78	9.30%
TOTALES	237,918.10	225,635.79	(12,282.31)	-5.16%



Como se puede apreciar en el cuadro anterior los gastos se han logrado bajar en un 5.16% en relación con el año anterior, esto se da principalmente por la salida de uno de los vendedores que tenía la ruta de provincias.

RENTABILIDAD SOBRE VENTAS Y UTILIDAD

CONCEPTOS	2009	2010	VARIACION	%
RENTABILIDAD VENTAS	300,327.42	300,534.16	206.74	0.07%
GASTOS TOTALES	237,918.10	225,635.79	(12,282.31)	-5.16%
UTILIDAD	62,409.32	74,898.37	12,489.05	20.01%

Como podemos observar el año 2010 nuestra utilidad fue mucho mejor que el año anterior resultado de la mejora en el margen de utilidad y la baja en los gastos de ventas.

MERCADO Y COMPETENCIA

Para el año 2010 se ha mantenido las mejores relaciones comerciales con nuestros principales proveedores del exterior: Vidriera de Caldas, Ajoever y Retana Transamerica.; se sigue comprando al proveedor local de stretch film Polipack. Para tratar de obtener mayor nivel de ventas se trabajó mas a fondo la línea de Policarbonato obteniendo resultados muy positivos ya que esta línea ha crecido notablemente.

AÑOS	ACRILICOS	VICAL	TEJAS	DARNEL	POLICARB	STRETCH	TOTALES
2009	174,130.00	329,304.81	431,465.20	44,798.02	136,505.72	17,441.04	1,133,644.79
2010	155,857.84	231,370.66	333,860.62	52,307.09	273,280.38	26,382.31	1,073,058.90
VARIACION	-18,272.16	-97,934.15	-97,604.58	7,509.07	136,774.66	8,941.27	-60,585.89
%	-10.49%	-29.74%	-22.62%	16.76%	100.20%	51.27%	-5.34%

Como se puede observar este año tuvimos una baja en las ventas con relación al 2009 de 5.34%.

La baja en la línea de las tejas de Ajoever se relaciona directamente con el gran incremento de las ventas de las tejas de policarbonato; además, se ha incrementado notablemente la línea del stretch y darnel warp. Cabe recalcar que la baja en la venta de la cristalería se debe a la eliminación de las salvaguardas por lo que los precios de venta bajaron en un 30% en relación al 2009.



2. ANALISIS DE LA SITUACION FINANCIERA DE LA COMPAÑÍA

CAPITAL DE TRABAJO

El capital de trabajo en este período es de US\$151.048,38, índice que comparado con el año anterior se nota muy mejorado, por lo que podemos decir que la empresa puede responder con todas las obligaciones que mantiene con terceros.

CAPITAL DE TRABAJO = ACTIVO CORRIENTE - PASIVO CORRIENTE

CAPITAL DE TRABAJO = 459.980,88 - 308.932,50

CAPITAL DE TRABAJO = 151.048,38

INDICE DE LIQUIDEZ

La liquidez de la compañía en el año 2010 es de 1.49 que comparado con el 2009 ha mejorado, lo que significa que por cada US\$1,00 que debe tiene US\$1.49 para pagar.

INDICE DE LIQUIDEZ = $\frac{\text{ACTIVO CORRIENTE}}{\text{PASIVO CORRIENTE}}$

INDICE DE LIQUIDEZ = $\frac{459.980,88}{308.932,50}$

INDICE DE LIQUIDEZ = 1.49

PRUEBA ACIDA

Con esta relación podemos saber exactamente que parte de nuestros activos corrientes cubren nuestros pasivos corrientes sin contar con los inventarios. Para este período se obtuvo 0.88 lo que significa que no podemos cubrir nuestras obligaciones con terceros y que se necesitaría vender nuestros inventarios para cubrir nuestras deudas. Por cada dólar que debemos tenemos tan solo 0.88 para cubrir.

PRUEBA ACIDA = $\frac{\text{ACTIVO CORRIENTE} - \text{INVENTARIO MERCANCIA}}{\text{PASIVO CORRIENTE}}$



$$\text{PRUEBA ACIDA} = \frac{459.980,88 - 189.546,07}{308.932,50}$$

$$\text{PRUEBA ACIDA} = \frac{270.434,81}{308.932,50}$$

$$\text{PRUEBA ACIDA} = 0.88$$

ROTACION DE INVENTARIOS

En este período podemos decir que el inventario ha rotado 3.17 veces es decir que se hacen adquisiciones cada 115 días.

$$\text{ROTACION DE INVENTARIO} = \frac{\text{INVENTARIO FINAL PROMEDIO}}{\text{COSTO MERCANCIA VENDIDA}} \times 365$$

$$\text{ROTACION DE INVENTARIO} = \frac{189.546,07 \times 365}{772.524,74}$$

$$\text{ROTACION DE INVENTARIO} = 90 \text{ días}$$

Cabe resaltar que para este periodo el índice no refleja la realidad de la compañía ya que en bodegas tenemos stock de policarbonato ya que la importación de este producto se lo hace para 5 meses

Primera Línea realiza adquisiciones mensuales tanto de teja translúcida como de cristalería y stretch. En cuanto al acrílico se realiza compras bimensuales.

RECUPERACION DE CARTERA

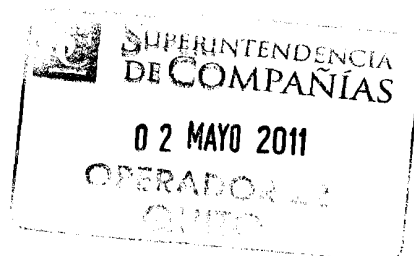
En el año 2010 se recuperó la cartera de clientes a los 60 días como promedio, es decir se mantuvo el tema cobros con relación al año anterior que se recuperaba cartera a los 58 días en promedio.

$$\text{RECUPERACION DE CARTERA} = \frac{\text{CARTERA FINAL PROMEDIO}}{\text{VENTAS}} \times 365$$

$$\text{RECUPERACION DE CARTERA} = \frac{177.157,62 \times 365}{1.073.058,90}$$

$$\text{RECUPERACION DE CARTERA} = 60 \text{ días}$$

Las condiciones de crédito con nuestros proveedores no han cambiado: Polipack cheque posfechado a 30 días, Ajoover 60 días



(con garantía de 2 avales bancarios por US\$60.000,00 cada uno),
Vical 60 días, Retana 60 días 50% y 90 días saldo.

3. LEGAL, LABORAL, ADMINISTRATIVO

Se sigue manejando clientes de provincias pero sin vendedor directo.

Todos los empleados están afiliados al seguro social IESS, se han pagado y presentados oportunamente los informes al Ministerio de Trabajo, por lo que se puede decir que no tenemos riesgo laboral.

Se han pagado oportunamente todas nuestras obligaciones con el fisco SRI, por lo que se puede decir que no tenemos riesgo tributario.

Con las entidades de control, Superintendencia de compañías, Cámara de Comercio de Quito, Municipio, etc. no tenemos deudas pendientes por lo que se no tenemos riesgo civil.

CONSIDERACIONES FINALES

Al finalizar este informe quiero expresar mi agradecimiento a los señores socios de la compañía por la confianza depositada en mí para la gestión administrativa de este período y aspiro que para el ejercicio económico 2011 se obtendrá mejores resultados con la colaboración de todo el personal que conforma la empresa que esta a mi cargo.

Atentamente,



FERNANDO SANCHEZ
REPRESENTANTE LEGAL

