

INFORME ANUAL DEL GERENTE DE PRIMERA LINEA COMPANIA DE COMERCIO FSANCHEZ CIA. LTDA. CORRESPONDIENTE AL AÑO 2011 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 2011.

1. ANALISIS LA SITUACION ECONOMICA DE LA COMPAÑIA.

VENTAS, COSTO DE VENTAS Y UTILIDAD SOBRE VENTAS

CONCEPTOS	2010	2011	VARIACION	PORCENTAJE
VENTAS	1,073,058.90	1,164,965.83	91,906.93	8.56%
COSTO DE VENTAS	772,524.74	800,215.03	27,690.29	3.58%
UTILIDAD EN VENTAS	300,534.16	364,750.80	64,216.64	21.37%
% RENTABILIDAD VENTAS	38.90%	45.58%		

El en período 2011 se ha obtenido ventas por un monto que asciende a US\$1.164.965,83 valor que comparado con las ventas del 2010 ha tenido un incremento en un 8.56% y el margen de rentabilidad ha incrementado en relación al 2010.

GASTOS OPERACIONALES Y FINANCIEROS

CONCEPTOS	2010	2011	VARIACION GASTOS	PORCENTAJE VARIACION
GASTOS DE VENTAS	120,174.60	145,688.03	25,513.43	21.23%
GASTOS ADMINISTRATIVOS	62,349.04	70,143.71	7,794.67	12.50%
GASTOS FINANCIEROS	43,112.15	42,531.99	(580.16)	-1.35%
TOTALES	225,635.79	258,363.73	32,727.94	14.50%



Como se puede apreciar en el cuadro anterior los gastos se han incrementado en un 144.50% en relación con el año anterior.

RENTABILIDAD SOBRE VENTAS Y UTILIDAD

CONCEPTOS	2010	2011	VARIACION	%
RENTABILIDAD VENTAS	300,534.16	364,750.80	64,216.64	21.37%
GASTOS TOTALES	225,635.79	258,363.73	32,727.94	14.50%
UTILIDAD	74,898.37	106,387.07	31,488.70	42.04%

Como podemos observar el año 2011 nuestra utilidad fue mucho mejor que el año anterior resultado de la mejora en el margen de utilidad y el mejor control en los gastos.

MERCADO Y COMPETENCIA

Para el año 2011 se ha mantenido las mejores relaciones comerciales con nuestros principales proveedores del exterior: Vidriera de Caldas, Ajoever y Retana Transamerica; se sigue comprando el trecht film localmente. 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. En lo referente a la línea de puertas de baño se dejó de importar de Colombia y ahora compramos localmente a Poligrup con quienes hemos firmado un convenio de compra exclusiva con buenos márgenes y plazos de pago.

AÑOS	VENTAS POR LINEA						TOTALES
	ACRILICOS	VICAL	TEJAS	DARNEL	POLICARB	STRETCH	
2010	155,857.84	231,370.66	333,860.62	52,307.09	273,280.38	26,382.31	1,073,058.90
2011	161,808.93	234,285.53	310,935.31	26,151.34	416,943.85	14,805.70	1,164,930.66
VARIACION	5,951.09	2,914.87	-22,925.31	-26,155.75	143,663.47	-11,576.61	91,871.76
%	3.82%	1.26%	-6.87%	-50.00%	52.57%	-43.88%	8.56%

Como se puede observar este año tuvimos un incremento del 8.56 en la ventas con relación al año pasado.

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; se ha mantenido el nivel de ventas de cristalería y acrílicos, mientras que el darnel y stretch se ha bajado el nivel de ventas.



2. ANALISIS DE LA SITUACION FINANCIERA DE LA COMPAÑÍA

CAPITAL DE TRABAJO

El capital de trabajo en este período es de US\$114.121,86, 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 = 434.889,02 - 320.767,16

CAPITAL DE TRABAJO = 114.121,86

INDICE DE LIQUIDEZ

La liquidez de la compañía en el año 2011 es de 1.36 que comparado con el 2010 se mantiene, lo que significa que por cada US\$1,00 que debe tiene US\$1.36 para pagar.

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

INDICE DE LIQUIDEZ = $\frac{434.889,02}{320.767,16}$

INDICE DE LIQUIDEZ = 1.36

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 0.87 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 0.87 para cubrir.

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



$$\text{PRUEBA ACIDA} = \frac{434.889,02 - 156.735,82}{320.767,16}$$

$$\text{PRUEBA ACIDA} = \frac{278.153,20}{320.767,16}$$

$$\text{PRUEBA ACIDA} = 0.87$$

ROTACION DE INVENTARIOS

En este periodo podemos decir que el inventario ha rotado 5.14 veces es decir que se hacen adquisiciones cada 71 días.

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

$$\text{ROTACION DE INVENTARIO} = \frac{156.735,82}{800.215,03} \times 365$$

$$\text{ROTACION DE INVENTARIO} = 71 \text{ días}$$

Cabe resaltar que para este periodo lo referente a compras de acrílicos se realiza semanalmente y que antes se lo hacia bimestral. Las compra de cristlaería es para 45 días, las tejas de policarbonato se compra trimestralmente y las compras de tejas de PCV se están trimestralmente.

RECUPERACION DE CARTERA

En el año 2011 se recuperó la cartera de clientes a los 48 días como promedio, es decir se mejoró notablemente el tema cobros con relación al año anterior que se recuperaba cartera a los 60 días en promedio.

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

$$\text{RECUPERACION DE CARTERA} = \frac{156.554,15}{1.164.730,13} \times 365$$

$$\text{RECUPERACION DE CARTERA} = 48 \text{ días}$$

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,


LORENA BELLOLIO V.

