

RENTABILIDAD SOBRE VENTAS Y UTILIDAD

CONCEPTOS	2011	2012	VARIACION	%
RENTABILIDAD VENTAS	304.730.32	302.575.17	(63.175.60)	-17.09%
GASTOS TOTALES	298.363.73	293.729.54	(14.634.02)	-5.06%
UTILIDAD	106.367.32	98.845.55	(47.541.54)	-44.69%

Como podemos observar el año 2012 muestra utilidad fue menor que el año anterior, a pesar del control de los gastos.

mercado y competencia

Para el año 2012 tuvimos una baja significativa en la venta de la cristalería marca Vical ya que esta empresa por circunstancias internas tuvo que cerrar su actividades, por nuestra parte buscamos otro proveedor que distribuya los mismo productos y es así que a mediados del año iniciamos relaciones comerciales con Vidriera Otun quien nos brinda las garantías necesarias para seguir con la distribución de cristalería Colombiana a precios accesibles.

Este año mantenemos las relaciones comerciales con nuestros proveedores del exterior: Ajoever y Soutpack; se sigue comprando el stretch film localmente así como con Poligrup en lo relacionado con la línea de acrílicos. Se trabajó más a fondo la línea de Policarbonato trayendo las láminas de Alveolar.

AÑOS	VENTAS POR LINEA						TOTALES
	ACRILICOS	CRISTAL	TEJAS	DARNEI	POLICARB	STRETCH	
2010	152.867.34	231.372.86	333.880.62	52.307.09	271.290.01	21.362.31	1,073,680.23
2011	161.808.93	234.285.53	342.825.31	26.151.34	416.043.85	14.825.70	1,196.939.66
2012	165.579.60	245.304.38	171.857.24	25.913.56	372.390.48	11.268.58	1,543,533.61
VARIACION	23.770.67	11,018.85	-136,023.07	-337.79	-44,652.96	582.80	124,365.05
%	14.89%	13.3%	-40.44%	-1.23%	-10.68%	4.90%	-10.68%

Como se puede observar este año tuvimos una baja del 10.68% en la ventas con relación al año pasado.

Bajo la línea de las tejas de Ajoever bajo la venta de las tejas de policarbonato y rollos de darneil; se ha mantenido el nivel de

Las condiciones de crédito con nuestros proveedores son Poligrup crédito 60 días, Ajoever crédito directo 60 días (aval bancario de garantía), Vidriera Otun: anticipo 50% a la entrega de documentos y crédito directo de la diferencia a 30 días, Soutpack crédito directo a 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 está a mi cargo.

Atentamente,


LORENA BELLOCCHIO V.

INFORME ANUAL DEL GERENTE DE PRIMERA LINEA COMPAÑIA DE COMERCIO FSANCHEZ CIA. LTDA. CORRESPONDIENTE AL AÑO 2012 A LA JUNTA GENERAL DE SOCIOS.

Señores Socios:

De conformidad con lo dispuesto en las cláusulas pertinentes de los Estatutos Sociales de la Empresa, cumplico poner en su conocimiento el informe correspondiente a las actividades administrativas realizadas por PRIMERA LINEA COMPAÑIA DE COMERCIO FSANCHEZ CIA. LTDA., durante el año 2012.

1. ANALISIS LA SITUACION ECONOMICA DE LA COMPAÑIA.

VENTAS, COSTO DE VENTAS Y UTILIDAD SOBRE VENTAS

CONCEPTOS	2011	2012	VARIACION	PORCENTAJE
VENTAS	1.544.085,89	1.240.535,91	-124.430,22	-10,69%
COSTO DE VENTAS	882.215,23	757.860,44	-62.294,79	-7,79%
UTILIDAD EN VENTAS	364.780,00	302.575,17	-62.179,89	-17,05%
%RENTABILIDAD VENTAS	45,98%	41,00%		

El en período 2012 se ha obtenido ventas por un monto que asciende a US\$1.040.535,91 valor que comparado con las ventas del 2011 ha tenido baja en un 10,68% y el margen de rentabilidad ha bajado en relación al 2011 en un 4,58%.

GASTOS OPERACIONALES Y FINANCIEROS

CONCEPTOS	2011	2012	VARIACION GASTOS	PORCENTAJE VARIACION
GASTOS DE VENTAS	148.884,03	128.956,93	(19.927,09)	-13,43%
GASTOS ADMINISTRATIVOS	75.183,71	85.642,25	10.458,54	13,91%
GASTOS FINANCIEROS	42.521,98	25.080,41	(18.441,56)	-43,37%
TOTALES	266.589,72	240.720,59	(25.869,13)	-9,70%

Como se puede apreciar en el cuadro anterior los gastos se han incrementado en un 5,66% en relación con el año anterior.

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

$$\text{PRUEBA ACIDA} = \frac{422.406,55 - 195.072,50}{347.962,80}$$

$$\text{PRUEBA ACIDA} = \frac{227.334,05}{347.962,80}$$

$$\text{PRUEBA ACIDA} = 0,65$$

ROTACION DE INVENTARIOS

En este período podemos decir que el inventario ha rotado 3,68 veces es decir que se hacen adquisiciones cada 95 días en promedio.

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

$$\text{ROTACION DE INVENTARIO} = \frac{195.072,50 \times 365}{737.960,44}$$

$$\text{ROTACION DE INVENTARIO} = 95 \text{ días}$$

Cabe resaltar que para este período lo referente a compras de acrílicos se realiza semanalmente, el stretch mensualmente, la cristalería de Otun se importa mensualmente, el policarbonato se importa trimestralmente al igual que las tejas de PCV.

RECUPERACION DE CARTERA

En el año 2012 se recuperó la cartera de clientes a los 51 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.

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

$$\text{RECUPERACION DE CARTERA} = \frac{142.067,08 \times 365}{1.040.535,91}$$

$$\text{RECUPERACION DE CARTERA} = 51 \text{ días}$$

ventas de stretchs, mientras que el acrílico y la cristalería han subido el nivel de ventas.

2. ANALISIS DE LA SITUACION FINANCIERA DE LA COMPAÑIA

CAPITAL DE TRABAJO

El capital de trabajo en este periodo es de US\$74.443,75, 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 = 422.406,55 - 347.962,80

CAPITAL DE TRABAJO = 74.443,75

INDICE DE LIQUIDEZ

La liquidez de la compañía en el año 2012 es de 1.21 que comparado con el 2011 ha bajado, lo que significa que por cada US\$1,00 que debe tiene US\$1.21 para pagar.

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

INDICE DE LIQUIDEZ = $\frac{422.406,55}{347.962,80}$

INDICE DE LIQUIDEZ = 1.21

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 periodo se obtuvo 0.65 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 0.65 para cubrir.