

**INFORME ANUAL DEL GERENTE DE PRIMERA LINEA COMPANIA DE COMERCIO FSANCHEZ CIA. LTDA. CORRESPONDIENTE AL AÑO 2013 A LA JUNTA GENERAL DE SOCIOS.**

Señores Socios:

De conformidad con lo dispuesto en las cláusulas pertinentes de los Estatutos Sociales de la Empresa, cumples poner en su conocimiento el informe correspondiente a las actividades administrativas realizadas por PRIMERA LINEA COMPANIA DE COMERCIO FSANCHEZ CIA. LTDA., durante el año 2013.

**1. ANALISIS LA SITUACION ECONOMICA DE LA COMPAÑIA.**

**VENTAS, COSTO DE VENTAS Y UTILIDAD SOBRE VENTAS**

CONCEPTOS	2012	2013	VARIACION	PORCENTAJE
VENTAS	1.040.835.61	1.089.146.37	48.310.76	4.67%
COSTO DE VENTAS	737.860.44	812.746.04	72.767.60	9.86%
UTILIDAD EN VENTAS	302.975.17	276.399.33	-24.176.84	-7.99%
% RENTABILIDAD VENTAS	81.00%	34.34%		

El en periodo 2013 se ha obtenido ventas por un monto que asciende a US\$1.089.146,37 valor que comparado con las ventas del año anterior ha tenido un incremento del 4.67% y el margen de rentabilidad ha incrementado en relación al 2012 en un 9.86%.

**GASTOS OPERACIONALES Y FINANCIEROS**

CONCEPTOS	2012	2013	VARIACION GASTOS	PORCENTAJE VARIACION
GASTOS DE VENTAS	129.006.98	123.226.60	(5.777.38)	-4.48%
GASTOS ADMINISTRATIVOS	88.642.25	119.016.82	30.373.57	34.37%
GASTOS FINANCIEROS	26.282.41	24.459.28	(1.621.13)	-6.22%
TOTALES	243.729.64	266.704.70	22.975.06	9.43%

Como se puede apreciar en el cuadro anterior los gastos se han incrementado en un 9.43% en relación con el año anterior.

## RENTABILIDAD SOBRE VENTAS Y UTILIDAD

CONCEPTOS	2012	2013	VARIACION	%
RENTABILIDAD VENTAS	302.575.17	278.398.33	(24.176.84)	-7.99%
GASTOS TOTALES	243.728.84	268.704.70	22.975.86	9.43%
UTILIDAD	58.846.33	11.693.63	(47.152.69)	-80.13%

Como podemos observar el año 2013 nuestra utilidad fue mucho menor que el año anterior, a pesar del control de los gastos.

## MERCADO Y COMPETENCIA

Para el año 2013 tuvimos un cambio en la marca de la cristalería que vendemos dejamos Vidriera Vical y la reemplazamos por la Vidriera Otun quien nos brindó 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: Ajoover y Scoutpack; 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 las que han empezado a dar buenos frutos.

AÑOS	VENTAS POR LINEA						TOTALES
	ACRILICOS	CRISTAL	TEJAS	DARNEL	POLICARB	STRETCH	
2010	155.857.84	221.370.88	333.880.52	52.357.09	273.288.38	26.382.31	1.013.658.90
2011	161.888.93	234.285.53	318.935.31	26.151.34	418.943.85	14.809.70	1.164.930.66
2012	185.570.92	268.504.38	175.857.34	25.813.55	373.390.88	18.398.68	1.040.535.61
2013	181.024.78	378.763.09	98.202.59	19.565.16	392.355.83	19.235.12	1.089.146.57
VARIACION	-4.348.12	110.258.71	-77.654.75	-6.246.39	19.964.77	3.836.54	48.610.76
%	-2.45%	42.66%	-44.16%	-24.21%	5.38%	24.81%	4.67%

Como se puede observar este año tuvimos un incremento del 4.67% en la ventas con relación al año pasado.

Bajo las ventas la línea de las tejas de Ajoover, el acrílico y rollos de darnel; se incrementó el nivel de ventas de cristalería, stretch y policarbonato.

## 2. ANALISIS DE LA SITUACION FINANCIERA DE LA COMPAÑIA

### CAPITAL DE TRABAJO

El capital de trabajo en este período es de US\$7.987,32, por lo que podemos decir que la empresa puede responder con todas las obligaciones que mantiene con terceros.

$$\text{CAPITAL DE TRABAJO} = \text{ACTIVO CORRIENTE} - \text{PASIVO CORRIENTE}$$

$$\text{CAPITAL DE TRABAJO} = 531.294,95 - 523.307,63$$

$$\text{CAPITAL DE TRABAJO} = 7.987,32$$

### INDICE DE LIQUIDEZ

La liquidez de la compañía en el año 2013 es de 1.01 que comparado con el 2012 ha bajado, lo que significa que por cada US\$1,00 que debe tiene US\$1.01 para pagar.

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

$$\text{INDICE DE LIQUIDEZ} = \frac{531.294,95}{523.307,63}$$

$$\text{INDICE DE LIQUIDEZ} = 1.01$$

### 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 0.65 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 0.64 para cubrir.

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

$$\text{PRUEBA ACIDA} = \frac{531.294,95 - 194.202,93}{523.307,63}$$

$$\text{PRUEBA ACIDA} = \frac{337.092,02}{523.307,63}$$

$$\text{PRUEBA ACIDA} = 0,64$$

#### **ROTACION DE INVENTARIOS**

En este periodo podemos decir que el inventario ha rotado 4.15 veces es decir que se hacen adquisiciones cada 88 días en promedio.

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

$$\text{ROTACION DE INVENTARIO} = \frac{194.202,93 \times 365}{810.748,04}$$

$$\text{ROTACION DE INVENTARIO} = 88 \text{ días}$$

Cabe resaltar que para este periodo lo referente a compras de acrilicos 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 2013 se recuperó la cartera de clientes a los 50 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.

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

$$\text{RECUPERACION DE CARTERA} = \frac{149.758,04 \times 365}{1.089.146,37}$$

$$\text{RECUPERACION DE CARTERA} = 50 \text{ días}$$

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 BELLOLIO V.**