

# **NEGOCIOS UNIDOS DE COMERCIO S.A. NUDEC**

## **INFORME ADMINISTRATIVO CORRESPONDIENTE AL AÑO 2010**

A continuación ponemos a consideración de los señores accionistas, el informe de labores correspondiente al ejercicio económico del año 2010.

### **ENTORNO ECONOMICO**

Aunque el Banco Central, institución encargada de entregar las cifras del desempeño de la economía de país, a la fecha no entrega las cifras oficiales, los resultados macroeconómicos que se estiman son los siguientes:

- La inflación bajo de 4.31% a 3.57% anual.
- El desempleo se ubico en el 6.10%.
- Las tasa de interés se ubicaron así:  
Tasa activa referencial corporativa 6.68%  
Tasa pasiva 4.28% con una leve alza.
- El precio promedio del barril de petróleo se ubicó el U\$ 80.00.
- Las exportaciones totales se incrementaron en el 25.89%, incluyendo el petróleo.
- Las importaciones crecen el 17.22%, a U\$ 18.858.

Además de una visión general de los índices económicos, hay aspectos importantes de citar, para un mejor entendimiento de la economía del país.

### **PARA EL 2011 SE PREVEE:**

- Crecimiento del PIB del alrededor del 4.5 al 5%
- Incremento del salario mínimo vital de U\$ 240 a u\$ 264, incremento del 10%.
- Inflación de cerca del 4.5% debido al crecimiento de los precios internacionales en especial de los commodities y de alimentos de origen importado como el trigo y el maíz.
- Déficit fiscal de cerca de 3.700 millones de dólares, se piensa que los altos precios del petróleo, cubrirán este déficit.
- Precio estimado del barril de petróleo u\$ 73.
- Incremento moderado de los depósitos bancarios e incremento de crédito en especial de créditos del Biess.
- Condiciones macroeconómicas favorables para la inversión.
- Creación de nuevos impuestos a productos de importación, vehículos, celulares etc. E inclusión del IVA en productos como las medicinas.



**SUPERINTENDENCIA  
DE COMPAÑÍAS 1**

**21 ABR. 2011**

**OPERADOR 10  
QUITO**

**Analicemos las principales actividades de la empresa durante el año 2010.**

**VENTAS**

Las ventas netas totales del año 2010 suman **U\$ 3.160.385.43** que con relación a las ventas del año 2009 de **U\$ 2.887.163,49** representan un crecimiento de **U\$ 273.221.94** y el porcentual de **+ 9.5%**.

EL PRESUPUESTO DE VENTAS (AJUSTADO) PARA EL AÑO 2010 FUE DE **\$3.319.738**.

|                    | 2009                   | 2010                | INCREMENTO |
|--------------------|------------------------|---------------------|------------|
| <b>PRESUPUESTO</b> | <b>\$ 3.076.957,00</b> | <b>3.319.736,00</b> |            |

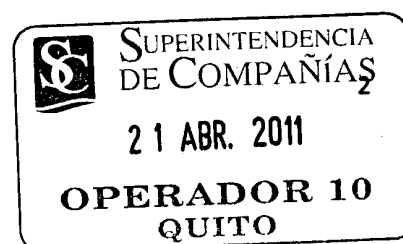
**COMPOSICION DE LAS VENTAS**

|                        | 2009              | 2010              | %           |
|------------------------|-------------------|-------------------|-------------|
| <b>VENTAS RAMITER</b>  | <b>\$ 501.046</b> | <b>\$ 594.314</b> | <b>+ 19</b> |
| <b>VENTAS VICTORIA</b> | <b>\$ 126.270</b> | <b>\$ 123.349</b> | <b>- 2</b>  |

Las ventas de artículos de aluminio UMCO que en el año 2009 representaron del el 66.54 % de las ventas totales, en el 2010 pasaron a ser el **63.76%** de las mismas y la venta en dólares creció en **U\$ 94.008** las líneas de comercio fueron **U\$ 1'.145.385** en comparación con **\$ 966.173** del 2009 con crecimiento de **U\$ 179.212** y una participación sobre las ventas totales de **36.24%**.

**ASPECTOS ADMINISTRATIVOS Y VENTAS**

- Se organizaron las zonas de ventas y las líneas de productos, con la finalidad de mejorar la atención al cliente.
- El nivel de los inventarios a **U\$ 202.562.38** en el año, se reducen en el 12.55% con respecto al 2009, con una rotación de cada 19,64 días.
- Manejo adecuado de los gastos tanto de ventas como administrativos calculados sobre las ventas.



|                      | 2009         | %   | 2010         | %   | CRECIMIENTO |
|----------------------|--------------|-----|--------------|-----|-------------|
| <b>GASTOS ADTVO.</b> | \$130.887.68 | 4.6 | \$146.066.38 | 4.5 | + 12.1%     |

Las líneas de comercialización incluyen:

**INDALUM**, artículos de aluminio con líneas económicas, medias e industriales cuyas ventas de U\$ 270.540 fueron el 8.56% de las ventas totales, las ventas de los artículos de INDALUM se incrementaron de U\$ 207.617 en el 2009, en porcentaje el 30%.

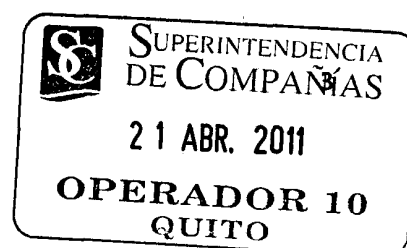
**RAMITER**, líneas eléctricas, plásticos, cubiertos, etc., con una participación sobre las ventas del 18.81% con un crecimiento del 19%.

**VICTORIA**, línea de molinos de granos y carnes, planchas asadores en hierro fundido con una participación del 3.90%, esta se redujo en el 2%.

**Líneas varias**, importadas directamente como vajillas, artículos de mesa, cubiertos y últimamente línea de termos con una participación del 4.97%.

#### ASPECTOS FINANCIEROS Y CONTABLES

- Análisis continuo sobre la situación financiera de la empresa, reflejada mensualmente en sus Estados de situación y Balances.
- Elaboración y aplicación de flujo de fondos mensual, con la finalidad de realizar pagos de contado y obtener descuentos adicionales.
- Control continuo de la cartera de clientes U\$ 785.584,96, análisis según la cartera total de clientes, el 3.74 % cartera con dificultad de cobro, el 8.38% a mas de 90 días, el 8.19% de cartera en cheques posfechados y el 79.69% de cartera corriente. Se dio de baja cartera a mas de cinco años un valor de U\$ 6.899.17 cruzando con la provisión de años anteriores U\$ 2.192.69 y la diferencia al gasto U\$ 4.706.48.
- Seguimiento y control de los presupuestos de compras y de ventas.



- Cumplimiento de varios trimestres de más del 100% del presupuesto de compras a Umco y a Ramiter e Indalum, siendo acreedores de U\$ 25.777,29 como bonificación, constan en las partidas de otros ingresos.
- Pago oportuno de todas las adquisiciones de productos, sin cargos financieros por intereses de mora.
- Cumplimiento de todas las obligaciones fiscales (IVA y Rentas), Superintendencias de Compañías, Municipio de Quito, cumplimientos de las normas de propiedad intelectual etc.

## ANALISIS FINANCIERO

### INDICES DE LIQUIDEZ

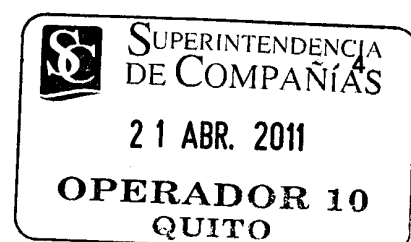
|                    |                      |                       |
|--------------------|----------------------|-----------------------|
| CAPITAL DE TRABAJO | ACTIVO CORRIENTE     | U\$ 1.067.589.89      |
|                    | (-) PASIVO CORRIENTE | <u>U\$ 720.252.34</u> |
|                    |                      | <b>U\$ 347.337.55</b> |

$$\text{LIQUIDEZ} = \frac{\text{ACTIVO CORRIENTE}}{\text{PASIVO CORRIENTE}} = \frac{\text{U\$ 1.067.589.89}}{\text{U\$ 720.252.34}} = 1.48$$

$$\text{PRUEBA ACIDA} = 1.21$$

### INDICES DE EFICIENCIA

- ROTACION DE CTAS POR COBRAR = 78 DIAS
- ROTACION DE CUENTAS POR PAGAR = 57 DIAS
- ROTACION DE INVENTARIOS = 19.64
- ROTACION DE ACTIVOS TOTALES = 2.77



## INDICES DE ENDEUDAMIENTO

PASIVO TOTAL = U\$ 779.941.71 = <sup>3</sup> **0.54 VECES**  
CAPITAL U\$ 220.000,00

PASIVO TOTAL = U\$ 779.941.71 = **2.15 VECES**  
PATRIMONIO U\$ 361.680.56

## INDICES DE RENTABILIDAD

### RENTABILIDAD EN VENTAS

UTILIDAD CONTABLE = U\$ 84.265.64 = **2.67 %**  
VENTAS U\$ 3.160.385.43

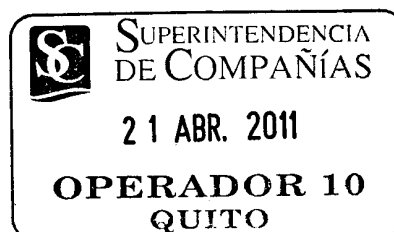
### RENTABILIDAD SOBRE EL CAPITAL

UTILIDAD CONTABLE = U\$ 84.265.64 = **38.30 %**  
CAPITAL U\$ 220.000,00

UTILIDAD CONTABLE = U\$ 47.895.80 = **21.77 %**  
CAPITAL U\$ 220.000,00

RENTABILIDAD SOBRE EL PATRIMONIO = **23.30%**

## NOTAS SOBRE LOS ESTADOS FINANCIEROS



## **CAPITAL DE TABAJO**

Creció a **U\$ 347.337.55** en el año 2.010 de 338.107.75 U\$ del 2009, el **2.7%**.

## **ACTIVOS CORRIENTES**

Cubren **1.48 veces** los pasivos corrientes, índice suficiente para cubrir las obligaciones de la empresa.

## **UTILIDADES ANTES DEL 15% DE TRABAJADORES E IMPUESTOS**

**U\$ 84.265.64**, que representa el 2.67% de las ventas.

## **DIAS DE CARTERA**

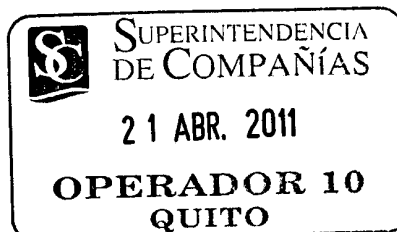
78 días, crecimiento desde los 61 días del año 2.009, que reflejan la realidad de pagos en el comercio, lo más importante es la fiabilidad de dicha cartera, consideramos que estamos con nivel del **97%**.

## **INDICES DE RENTABILIDAD**

Debido que la empresa trabaja con un margen de rentabilidad bruto fijo, nuestro margen neto sobre las ventas es del **2.67%**, sobre el capital **21.77%**.

## **UTILIDAD DISPOSICION DE LOS ACCIONISTAS**

**U\$ 48.369,24**, deducidos el 15% de trabajadores **U\$ 12.940.92**, impuesto a la renta causado **U\$ 17.581.12** y la reserva legal **U\$ 5.574.36**.



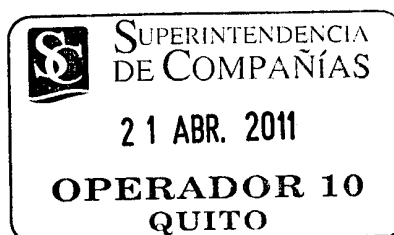
## PROYECCIONES PARA EL AÑO 2011

### VENTAS

- El presupuesto de ventas para el año 2011 asciende a **U\$ 3.634.000.00** con un incremento respecto a las ventas reales del año 2010 del **15%**, se realizarán todos los esfuerzos administrativos y de ventas para dar cumplimiento a la meta establecida en el presupuesto de ventas.
- Continuación de las políticas de apertura a la comercialización de nuevas líneas y con mejores márgenes de rentabilidad.
- Debemos mejorar la cobertura del mercado, tratando de localizar nuevos puntos de venta.
- Continuar con la importación de líneas de productos acordes a nuestro mercado, esperando que el gobierno flexibilice las restricciones impuestas, reduzca medidas arancelarias.
- Contratación de un Jefe de Ventas, con la finalidad lograr el crecimiento presupuestado en las ventas y ampliar la zona de atención a otras regiones del país, como Manabí, los Ríos, Guayas.
- Reestructuración de las zonas existentes de acuerdo a la carga por clientes y los montos facturados.
- Selección y capacitación de ejecutivos de ventas.
- Mejorar el servicio post venta en cuanto a garantía y tiempo de entrega.

### ADMINISTRATIVO FINANCIERO

- Continuación de la política de pagos de contado a proveedores, con la finalidad de hacernos acreedores a descuentos adicionales y mejorar de esta forma la rentabilidad de la empresa.
- Mantener niveles adecuados de liquidez y de inventarios.
- Aunque los niveles de cartera y de cobranza son adecuados, es aconsejable mejorar lo más posible la cobranza y en cuanto a la cartera establecer controles más estrictos y garantías en lo posible más sólidas.
- Definición de estrategias destinadas a optimización de recursos financieros, inventarios, fuerza de ventas, etc.
- Reorganización de las áreas de bodega y logística de despachos.



Para finalizar debo agradecer la colaboración brindada por el personal de la empresa, los señores miembros de directorio y la confianza recibida por parte de los accionistas.

Atentamente,

  
JOSE LUIS FERNANDEZ C.

GERENTE

Quito, Febrero 21 de 2011

