

**NEGOCIOS UNIDOS DE COMERCIO " NUDEC "****INFORME ADMINISTRATIVO CORRESPONDIENTE AL AÑO 2007**

A Continuación ponemos a consideración de los señores accionistas, el informe de labores correspondiente al ejercicio económico del año 2007

**ENTORNO ECONOMICO.**

Con el cambio de gobierno, los enfoques presentaron un cambio radical, se continuó con las campañas electorales, primero para el llamamiento a la Asamblea Constituyente y luego de su aprobación para la elección de los asambleístas, donde el gobierno conto con un triunfo del 80 %.

Las controversias entre el Presidente y diferentes grupos, como los medios de comunicación, las camaras de empresarios, los Alcaldes de las principales ciudades y los escandalos, relegaron a un segundo plano el progreso del país, de su economía, del empleo etc.

Todo lo anterior propició un desempeño muy mediocre de la economía y su crecimiento fue el mas bajo de América Latina.

Los resultados macroeconómicos del país para este año, .

- La inflación subió del 2.68% al 3.32 % anual.
- El desempleo se ubicó en el 7.5%.
- Las tasas de interés se ubicaron así:
  - Tasa activa referencial corporativa 10.72%
  - Tasa pasiva 5.64 % con una leve alza
- El crecimiento del PIB fue de 2.65% el mas bajo de la región
- El precio promedio del barril de petróleo se incremento de us/ 50.30 a mas de 90 us/.
- Las importaciones de bienes y servicios crecieron en el 6.5 %
- Las exportaciones de petróleo se redujeron en el 9.8% y su participación en el PIB decrecio en el 10%.
- Las exportaciones no petroleras crecieron en el 4.4 %
- El crecimiento del consumo en los hogares fue del 6.02%
- Superavit en la balanza comercial de us/ 1.318. millones

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

- El gobierno primó como política de gestión, el gasto público sobre todo en el área social, consumiendo los fondos provenientes de petróleo para épocas de emergencias o programas de salud.
- No existieron políticas encaminadas a dinamizar la economía productiva, más bien se enfocó en una política de carácter eminentemente fiscalista al sector empresarial.
- La Asamblea se dedicó a legislar los proyectos enviados por el gobierno, en especial la ley de equidad tributaria, enfocada a un régimen de penalidades en vez de fomentar la inversión productiva.
- Se incrementó la retención en la venta de bienes y servicios del 1 al 2%, reduciendo la liquidez de las empresas.

Para el 2008, se prevee

- Crecimiento del PIB del 4.25% debido al crecimiento de la inversión del sector público y las exportaciones de petróleo.
- Incremento del salario mínimo vital de us/170 a us/200, incremento del 18%.
- Inflación entre el 2.92% y el 3.76%, restricción de liquidez para mantener la inflación en estos niveles.
- Condiciones climáticas adversas, y como consecuencia reducción del consumo sobretodo en la zona costa por las inundaciones.
- En lo político, el llamamiento al plebiscito para poner en consideración el nuevo texto constitucional y su aprobación.

ANALICEMOS LAS PRINCIPALES ACTIVIDADES DE LA EMPRESA DURANTE EL AÑO 2007

## VENTAS

Las ventas netas totales del año 2007 suman **US/2'628.146,68** que con relación a las ventas del año 2006 de **US/2.320.393,50**, representan un incremento de **US/ 307.753,18** y el porcentual de **13.26 %**.

EL PRESUPUESTO DE VENTAS (AJUSTADO) PARA EL AÑO 2007 FUE DE **US/ 2.690.834**

	2.006	2007	INCRTO
VENTAS REALES	US/ 2.320.393,50	2.628.146,68	13.26 %
PRESUPUESTO	US/ 2.369.571,00	2.690.834,00	
CUMPLIMIENTO	98 %	98 %	

## COMPOSICION DE LAS VENTAS

	2006	2007	%
VENTAS ART ALUMINIO	1'599.867 us/	1.709.596 us/	+ 6.86
VENTAS ART PLASTICOS	99.692 us/	93.324 us/	- 6.38
VENTAS ELECTRODOMESTICOS	377.884 us/	484.231 us/	+ 28.14
VENTAS PAPEL ALUMINIO	26.870 us/	1.455 us/	- 94.58
VENTAS CRISTAL	21.957 us/	31.356 us/	+ 42.8
VENTAS PRODUCTOS VARIOS	72.277 us/	149.498 us/	+ 107
VENTAS VICTORIA	93.258 us/	103.987 us/	+ 11.5

Las ventas se afectaron por los descuentos y devoluciones que ascienden a 44.266,88 us/ el 1.65% de las ventas brutas.

Aunque el presupuesto se cumplió en el 98%, es importante recalcar que las ventas netas tuvieron un crecimiento de **us/ 307.753,18 del 13.26%**

Las ventas de artículos de aluminio que en el año 2006 representaron del 68.95% de las ventas totales, en el 2007 pasaron a ser el **65.05 %** de las mismas, aunque la venta en dólares creció en **us/ 109.729**, las líneas de comercio fueron **us/ 918.549** en comparación con **us/720.525** del 2006 con crecimiento de **us/198.024** y una participación sobre las ventas totales de **34.95%**

## COMPRAS.

La adquisiciones de productos se realizó de la siguiente forma:

### UMCO:

- ARTICULOS DE ALUMINIO	
PRESUPUESTO :	US/ 1.487.797
COMPRAS NETA :	US/ 1.420.055
CUMPLIMIENTO :	95.45 %

### RAMITER:

- ARTICULOS DE PLASTICO	
PRESUPUESTO	US/ 104.000
COMPRA NETA:	US/ 74.605
CUMPLIMIENTO	71.74 %

- ELECTRODOMESTICOS MENORES

PRESUPUESTO	US/ 445.000
COMPRA NETA:	US/ 469.959
CUMPLIMIENTO	105 %

- CRISTALERIA

PRESUPUESTO	US/ 35.000
COMPRA NETA	US/ 21.836
CUMPLIMIENTO	62.39%

**VARIOS**

- MOLINOS VICTORIA

PRESUPUESTO	US/ 76.102
COMPRA NETA	US/ 92.931
CUMPLIMIENTO	US/ 122.11 %

- IMPORTACIONES Y COMPRAS LOCALES

PRESUPUESTO	US/ 44.780
COMPRAS	US/ 110.160
CUMPLIMIENTO	US/ 246 %

**ASPECTOS ADMINISTRATIVOS Y VENTAS**

- Se reorganizaron las zonas de ventas y las lineas de productos, con la finalidad de mejorar la atencion al cliente
- Se incrementó el nivel de los inventarios a **208.674,77 US/** en el año 2007 de 206.249 us/ en el 2006, el incremento fue de **2.425,66 us/**, nivel de inventarios acorde con la rotacion de las ventas.
- Manejo adecuado de los gastos tanto de ventas como administrativos calculados sobre ventas.

	2.006	%	2007	%	Crecimiento
GASTOS VENTAS	153.905,13 us	6.6	184.360,42	7.0	+ 19.7 %
GASTOS ADITIVOS	111.189,21 us	4.7	105.203,24	4.0	- 5.38 %
TOTAL GTO OP.	265.094,34 us		289.563,66		+ 9.23 %

- Las líneas de comercialización, PIPSA tuvimos desavastecimiento durante el segundo semestre, y luego incrementos muy importantes en precios, reduciendo los niveles de ventas.

Las ventas de productos procedentes de Panamá y de adquisición local crecieron en el 107%

### ASPECTOS FINANCIEROS Y CONTABLES

- Análisis continuo de 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 de us/ **15.479,85**.
- Control continuo de la cartera de clientes, **6.59 %** de la cartera total, término vencida a más de 60 días.
- Seguimiento y control de los presupuestos de compras y de ventas
- Cumplimiento en los tres trimestres de más del 100% del presupuesto de compras a Umco y a Ramiter, siendo acreedores de **21.360,32 us** como bonificación.
- El incremento del porcentaje de retención del 1 al 2 % influyo en el segundo semestre en la liquidez y como resultado un exceso en el pago de impuestos.
- Pago oportuno de todas las adquisiciones de productos, sin cargos financieros por intereses de mora.
- Cumplimiento de todas las obligaciones fiscales (IVA y RENTAS), Superintendencia de Cías, Cámara de Comercio, Municipio de Quito, etc.

### ANALISIS FINANCIERO

#### INDICES DE LIQUIDEZ

- CAPITAL DE TRABAJO	ACTIVO CORRIENTE	749.274,45 us/	
	- PASIVO CORRIENTE	510.889,77 us/	
		-----	
		<b>238.384,45 us/</b>	
- LIQUIDEZ	ACTIVO CORRIENTE	749.274,22 us	
	-----	-----	= 1.47
	PASIVO CORRIENTE	510.889,77 us	
- PRUEBA ACIDA			= 1.06

### INDICES DE EFICIENCIA

- ROTACION DE CTAS x COBRAR = **68 DIAS**
- ROTACION DE CTAS POR PAGAR = **56 DIAS**
- ROTACION DE INVENTARIOS = **32.39**
- ROTACION DE ACTIVOS TOTALES = **3.18**

### INDICE DE ENDEUDAMIENTO

- PASIVO TOTAL =  $\frac{542.753,86 \text{ US/}}{220.000 \text{ US/}}$  = **2.46 VECES**
- PASIVO TOTAL =  $\frac{542.753,86 \text{ us/}}{284.556,03 \text{ us/}}$  = **1.90 VECES**

### INDICES DE RENTABILIDAD

#### RENTABILIDAD EN VENTAS

- UTILIDAD CONTABLE =  $\frac{58.613,12 \text{ us/}}{2.626.146,68 \text{ us/}}$  = **2.23 %**

#### RENTABILIDAD SOBRE CAPITAL

- UTILIDAD CONTABLE =  $\frac{58.613,12 \text{ us/}}{220.000 \text{ us/}}$  = **26.64 %**
- UTILIDAD NETA =  $\frac{40.029,45 \text{ us/}}{220.000 \text{ us/}}$  = **1.52 %**
- RENTABILIDAD SOBRE PATRIMONIO = **20.60 %**

## **NOTAS SOBRE LOS ESTADOS FINANCIEROS**

### **- CAPITAL DE TRABAJO**

Creció a **238.384.45 US/** En el año 2.007 de 211.542,85US/ del 2006, el 12.68%

### **- ACTIVOS CORRIENTES**

Cubren **1.47** veces los pasivos corrientes, indice suficiente para cubrir las obligaciones de la empresa.

### **- UTILIDADES ANTES DEL 15% E IMPUESTOS**

**US/ 58.613,12**, que representa el **2.23 %** de las ventas.

### **- DIAS DE CARTERA**

**68** dias que reflejan la realidad de pagos en el comercio, lo más importante es la fiabilidad de dicha cartera, consideramos que estamos con un nivel del **98%**.

### **- INDICES DE RENTABILIDAD**

Debido que la empresa trabaja con un margen de rentabilidad bruto fijo, nuestro margen neto sobre las ventas es del **2.23%**, sobre el capital **26.64%**.

### **- UTILIDAD A DISPOSICION DE LOS ACCIONISTAS**

**39.098,27us/**, el **1.48 %** de las ventas, deducidos el impuesto a la renta causado 15.170,60 us/y la reserva legal 4.344,25 us/.

- De acuerdo a la resolución de la Junta Universal Extraordinaria de Accionistas con fecha diciembre 18 del 2007, se acordo trasladar la cantidad de us/31.864,09 de la cuenta de reservas facultativas en el patrimonio a la cuenta de dividendos por pagar en el pasivo.

## **PROYECCIONES PARA EL AÑO 2.008**

### **VENTAS.**

- El presupuesto de ventas para el año 2.008 asciende **3.115.048,97 us** con un incremento respecto a las ventas reales del año **18.53%**, 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 Importación directa de líneas de productos acordes a nuestro mercado, aunque con mayores costos por los incrementos de precios de los artículos procedentes de China
- Ampliación de la capacidad de la bodega y adquisición de un camión de reparto, para mejorar la atención y reducir tiempos 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.
- Definición de estrategias destinadas a optimización de recursos financieros, inventarios, fuerza de ventas, etc.

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

Atentamente

  
JOSE LUIS FERNANDEZ C.  
GERENTE

QUITO, FEBRERO 27 DEL 2,007