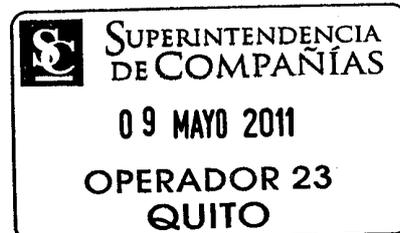


UNILIMPIO S.A.
INFORME DE GERENCIA
AÑO 2010



ASPECTOS GENERALES

Durante el año 2010 la empresa cumplió con todas sus obligaciones tanto con instituciones públicas como privadas, al igual que ha observado un estricto cumplimiento de sus compromisos internos de tipo laboral, administrativo, etc.

ANALISIS DE RESULTADOS

Las ventas ascendieron a \$6'650.346,21. En comparación con las ventas del 2009, se logró un incremento del 18,19%. Este resultado no es satisfactorio tomando en cuenta que el objetivo propuesto era de 20%.

Algunas de las causas que incidieron en este resultado fueron:

Falta de producto por falta de planificación de compras

El departamento de ventas estuvo gran parte del año bajo un liderazgo negativo que causó desmotivación y deserción del equipo de ventas.

Pérdida de clientes por falta de organización de los vendedores, lo que ocasionó que su gestión sea ineficiente (falta de visitas a los clientes, falta de cumplimiento de compromisos, etc.)

Los gastos de operación ascendieron a 24,30% sobre las ventas, mientras que en el 2009 fueron del 20%. Este incremento se debe principalmente a que se contrató nuevo personal con la finalidad de mejorar la operación e incrementar las ventas. Se considera que este es un aspecto en el que la empresa debe trabajar para fijarse un óptimo de gastos operativos y monitorear mensualmente su cumplimiento para lograr un resultado final satisfactorio.

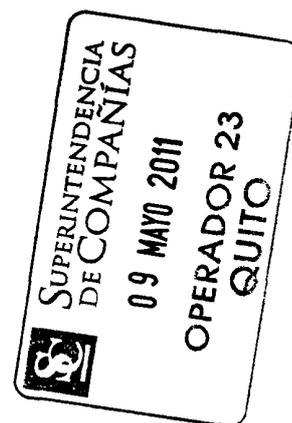


La utilidad bruta fue de 30,47% habiendo registrado una disminución con respecto al 31,8% del 2009. La utilidad antes de impuestos fue del 5,80%.

ANALISIS DEL ESTADO DE SITUACION

A continuación se presenta un cuadro en el que se reflejan las variaciones más importantes del estado de situación:

RUBRO	2009	2010	% variación
ACTIVO	3.124.010	3.544.143	+12
PASIVO	1.998.888	2.237.389	+11
PATRIMONIO	1.125.122	1.306.754	+14
CUENTAS POR COBRAR CLIENTES	972.839	1.009.795	+4
INVENTARIOS	940.564	934.187	-1
BIENES DEPRECIABLES	821.645	836.210	+2
PASIVO CORRIENTE	1.369.955	1.741.292	+21
PASIVO LARGO PLAZO	628.933	496.097	-21
CAPITAL SUSCRITO Y PAGADO	240.000	273.000	+12



ANALISIS DE INDICES FINANCIEROS

Índice de rotación de inventarios: llegó a 72,73 días en el 2010 mientras que en el 2009 fue de 88 días, lo que implica un mejoramiento en el manejo de los stocks.

Índice de antigüedad de la cartera: Las cuentas por cobrar llegaron al 31 de diciembre del 2010 a un promedio de 54,66 días, versus 62 del 2009, lo que indica una operación más eficiente de recuperación de la cartera.

Liquidez: El índice al 31 de diciembre del 2010 refleja 1,56% que se considera muy bueno.

Prueba ácida: El índice cerró al 31 de diciembre 2010 en 1,02 lo cual indica que la empresa se mantiene con un nivel de liquidez aceptable ya que por cada dólar de deuda tiene 1,02 para afrontarlas, sin tomar en cuenta el inventario de mercaderías.



Endeudamiento financiero y proveedores: Este índice se ha visto incrementado por la compra de los nuevos galpones con financiamiento de la CFN, sin embargo, se considera que la inversión realizada será una ayuda para el crecimiento de la empresa, pues la empresa anteriormente se encontraba alquilando bodegas y aún así adolecía de espacio para el desempeño óptimo de sus operaciones de almacenaje y distribución.

OBJETIVOS PARA EL EJERCICIO 2011

La empresa debe concentrar sus esfuerzos en lograr los siguientes objetivos:

- 1.- Concluir la implementación de los procesos en toda la organización con la finalidad de mejorar su estructura organizacional.
- 2.- Concluir con el proceso de implementación del sistema Venture, por la necesidad urgente de tener información que permita tomar decisiones oportunas.
- 3.- Reorganizar el departamento de ventas que es el motor de la empresa.
- 4.- Estructurar una campaña agresiva de recuperación de clientes perdidos.
- 5.- Mantener su calificación en el portal de compras públicas, ya que se ha convertido en un importante nicho de mercado, sin descuidar el mercado que tradicionalmente ha venido atendiendo.

Agradeciendo por la confianza depositada, me suscribo de Uds.

Atentamente,



Ing. Julio Emilio Filbig Carchi

Gerente General

