



Unilimpio
EXPERTOS EN LIMPIEZA

INFORME DE GERENCIA

AÑO 2011

Señores

ACCIONISTAS DE UNILIMPIO S.A.

Ciudad



A continuación, el informe gerencial por el ejercicio económico 2011

ASPECTOS GENERALES

Durante el año 2011 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.

Uno de los aspectos destacados durante el año fue la implementación de procesos lo cual ayudará a una mejor organización de las actividades de la empresa.

ANALISIS DE RESULTADOS

Las ventas ascendieron a \$8'297.015. En comparación con las ventas del 2010 (\$6'650.346), se logró un incremento del 24,77%. Este resultado es muy satisfactorio tomando en cuenta que el objetivo propuesto era de 20%.

La utilidad bruta en ventas fue de 30,68% y la utilidad antes de impuestos fue del 6,65%. En estas dos cifras también se ha superado los resultados obtenidos en el 2010.



Unilimpio
EXPERTOS EN LIMPIEZA

Algunos de los aspectos que incidieron en este resultado fueron:

- ✓ Mejor organización de las compras, pese a que esto se dio solamente en los últimos meses del año.
- ✓ Participación en el mercado de compras públicas
- ✓ Mejor organización del departamento de ventas.
- ✓ Contratación de mejor elemento humano.



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	2010	2011	% variación
ACTIVO	3.544.143	5.336.293	+50,56%
PASIVO	2.237.389	3.607.593	+61,24%
PATRIMONIO	1.306.754	1.728.700	+32,31%
CUENTAS POR COBRAR CLIENTES	1.009.795	1.896.474	+87,91%
INVENTARIOS	934.187	1.933.000	+107%
BIENES DEPRECIABLES	836.210	908.824	+ 8,68%
PASIVO CORRIENTE	1.741.292	3.071.774	+76,41%
PASIVO LARGO PLAZO	496.097	535.819	+ 8%
CAPITAL SUSCRITO Y PAGADO	273.000	273.000	0%

Los incrementos más significativos son el de Inventarios, el mismo que trae como consecuencia el incremento del endeudamiento a corto plazo que se refleja en el Pasivo Corriente.

Otro aspecto significativo que se debe tomar muy en cuenta y controlarlo de mejor manera es el de Cuentas por cobrar clientes (87,91%) que tiene relación con el incremento de ventas, sin embargo se debe controlar muy de cerca el índice de días que veremos más adelante.



Unilimpio
EXPERTOS EN LIMPIEZA

ANALISIS DE INDICES FINANCIEROS

Índice de rotación de inventarios: llegó a 120,99 días en el 2011 mientras que en el 2010 fue de 72,73 días, lo que no necesariamente implica un mal manejo, sino que se han mantenido stocks necesarios para abastecer de mejor manera sobre todo al mercado de compras públicas cuyos pedidos son inesperados en cantidad y con plazos de entrega rígidos.

Índice de antigüedad de la cartera: Las cuentas por cobrar llegaron al 31 de diciembre del 2011 a un promedio de 82,29 días, versus 54,66 del 2010, lo que indica una operación menos eficiente de recuperación de la cartera. La empresa debe trabajar fuertemente en este aspecto.

Liquidez: El índice al 31 de diciembre del 2011 refleja 1,44% que se considera muy bueno.

Prueba ácida: El índice cerró al 31 de diciembre 2011 en 0,88 lo cual indica que la empresa no podría asumir todas sus deudas de inmediato, ya que tiene 0,81 centavos de dólar por cada dólar de endeudamiento. Sin embargo, hay que tomar en cuenta que en este índice no se toma en cuenta el inventario de mercaderías que es el valor de activo que ha tenido el mayor incremento, es decir que si parte de ese inventario se vende y se transforma en cuentas por cobrar o dinero este índice mejorará.

Endeudamiento financiero y proveedores: Este índice se ha visto incrementado por la compra de productos para poder abastecer sobre todo las ventas al sector público. Sin embargo, el porcentaje de 67,60% aún se considera aceptable.





Unilimpio

EXPERTOS EN LIMPIEZA

OBJETIVOS PARA EL EJERCICIO 2012

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 ERP, por la necesidad urgente de tener información que permita tomar decisiones oportunas.
- 4.- Estructurar una campaña agresiva de recuperación de cartera y mejorar el aseguramiento de los créditos que concede.
- 5.- Implementar un plan de compras públicas para mantener un porcentaje de las ventas a este importante sector.

Agradeciendo por la confianza depositada, y atento a sus recomendaciones, me suscribo de Uds.

Atentamente,

Ing. Julio Emilio Filbig Carchi

Gerente General

