



UNILIMPIO S.A.
INFORME DE GERENCIA
AÑO 2012

ASPECTOS GENERALES

Durante el año 2012 la empresa cumplió con todas sus obligaciones tanto con instituciones públicas como privadas, al igual que ha observado un estricto cumplimiento de sus compromisos externos e internos de tipo tributario laboral, administrativo, etc.

ANÁLISIS DE RESULTADOS

Las ventas ascendieron a \$8.483.045,05.

Los gastos de operación ascendieron a 25,38% sobre las ventas. Se considera que este es un aspecto en el que la empresa debe trabajar para fijar un óptimo de gastos operativos y mantener mensualmente su cumplimiento para lograr un resultado final satisfactorio.

La utilidad bruta fue de 31,37%. La utilidad antes de impuestos fue del 5,87%.

Los aspectos más importantes a mencionar son los siguientes:

Las ventas al sector público se debilitaron en el segundo semestre del 2012, lo que contribuyó a que el crecimiento de las ventas respecto al 2011 fue 2,25%, muy por debajo del estimado que era del 30%.

La adquisición de moldes para dispensadores, lo cual busca reemplazar las importaciones de estos productos que se están realizando, además de mejorar el margen de rentabilidad.

INFORME GERENCIA 2012

Página 1

QUITO: (001-2) 247 1923, 280 1574, 247 0804, 280 2003, Cabañas Montecito (02) 248 474.
Calle Bolívar 634, Alameda de los Escuderos 13 - 140 y Pasaje Lomas (Barrio Parque de los Escuderos). Email: info@unilimpio.com

GUAYAS: (005-4) 405 7573, 405 7574, Cabañas Montecito (05) 405 444.
Calle Bolívar 634, Alameda de los Escuderos y la Pasadita de Montecito.
Ed. 40-2, Párrafo Bpto. Email: ventas@unilimpio.com

www.unilimpio.com



La introducción de un punto de venta tanto en la matriz como en la sucursal Guayaquil, con la finalidad de atender a clientes minoristas, lo que contribuyó a optimizar tiempos de entrega y la satisfacción de los clientes.

ANÁLISIS DEL ESTADO DE SITUACIÓN

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

RUBRO	2011	2012	% variación
ACTIVO	5.555.293	4.584.929	- 18%
PASIVO	5.627.593	5.156.654	- 8%
FATIMONIO	1.728.700	1.146.214	- 34%
CUENTAS POR COBRAR CLIENTES	1.896.474	1.197.262	- 37%
INVENTARIOS	1.933.000	1.147.674	- 41%
BENEFICIOS ACUMULADOS	868.824	1.013.733	16%
PASIVO CORRIENTE	3.071.774	2.744.893	- 11%
PASIVO LARGO PLAZO	535.819	387.498	- 28%
CAPITAL SUSCITO Y PAGADO	273.000	273.000	0

ANÁLISIS DE INDICES FINANCIEROS

Índice de rotación de inventarios: Llegó a 34,06 días en el 2012, en el 2011 llegaron a 120,99 días lo que quiere decir que hemos mejorado de forma importante nuestra rotación de inventarios.

Índice de antigüedad de la cartera: Las cuentas por cobrar llegaron al 31 de diciembre del 2012 a un promedio de 59,29 días, versus 82 del 2011, lo que indica una operación más eficiente de recuperación de la cartera.

Liquidez: El índice al 31 de diciembre del 2012 refleja 1,28% que se considera muy bueno.

Prueba ácida: El índice cayó al 31 de diciembre 2010 en 0,79 lo cual indica que la empresa se mantiene con un nivel de liquidez aceptable.

INFORME GERENCIA 2012

Página 2

Guayaquil: (051-2) 247 9913, 260 8774, 247 0636, 260 2003, Guayaquil (Móvil): 099 848 634,
 (051) 222-842 Dirección de los Sucursales 01-540 y Pasaje Antonio Rivera Parque
 de las Recreación Email: info@unilimpio.com

Quito: (052-4) 601 7513, 601 7574, Quito (Móvil): 099 848 444,
 097 001 608 Dirección Quito y As. Pasaje de Quito
 La AS-2, Puma Bajo Email: ventas@unilimpio.com

www.unilimpio.com



Endeudamiento financiero y proveedores: El índice al 31 de diciembre está en 72,77% lo cual se considera aceptable tomando en cuenta las inversiones que ha realizado la empresa durante este año para mejorar el sistema informático, infraestructura de bodegas, etc., lo cual ha hecho que nuestro endeudamiento se incremente por los créditos concedidos por estos proveedores.

OBJETIVOS PARA EL EJERCICIO 2013

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 Open Bravo, 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.- Automatizar las bodegas con control por códigos de barra.
- 5.- Recuperar la 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 Uto.

Atentamente,


Julieta Canchi León

Gerente General

INFORME GERENCIA 2012

Página 3

teléfono: (093-2) 247 9923, 280 3374, 247 0836, 280 2901, Celulares (Movistar) 099 548 674,
093 515 615 Dirección: De las Escaleras 21 - 140 y Pasaje Juntos (Sector Porton)
de las Escaleras, Email: info@unilimpio.com
guarapito: (093-4) 601 7575, 601 7574, Celulares (Movistar) 097 869 444,
087 001 608 Dirección: Lindero y Av. Francisco de Orellana,
EJ. AS-1, Pampa Napa, Email: ventas@unilimpio.com
www.unilimpio.com