

Quito, 5 de Abril del 2010

INFORME DEL REPRESENTANTE LEGAL A LOS SEÑORES ACCIONISTAS DE LA EMPRESA Delivery Suministros & Suministros Cia. Ltda. año 2009

Delivery Suministros & Suministros Cia. Ltda., legalmente constituida y en cumplimiento de sus obligaciones ante la Superintendencia de Compañías y con sus accionistas a través de su Gerente General informa:

A continuación un pequeño cuadro que refleja la relación con el año anterior:

	2008	2009	CRECIMIENTO (entre 2008 y 2009)
VENTAS	\$1'675.776	\$1'612.809	- 3.75%
UTILIDAD DEL EJERC. Antes del 15%	\$41.235	\$32.129	-22.00%
TOTAL ACTIVOS	\$482.443	451.409	- 6.43%
MARGEN BRUTO	13.76%	15%	
MARGEN NETO	2.46%	2%	
TOTAL GASTOS	\$189.402	\$208.137	9.89%
INDICE LIQUIDEZ	1.58	1.64	
ROTACION DEL INVENTARIO	9.73	8.72	

Las ventas en el 2009 no fueron las esperadas, si bien es cierto hasta Agosto del 2009 las ventas mensuales iban incrementándose continuamente, a partir de ese mes, se estancaron, para luego descender, la razón es porque nuestro mayor volumen de ventas ha sido siempre al sector Gobierno, sin embargo con el sistema de "Contrataciones Públicas" nuestra competencia ha ganado negocios con márgenes realmente muy bajos, lo cual no nos es conveniente, por tal motivo hemos tenido que abrir nuevamente mercado en el sector privado.

También variables exógenas como: incremento de los sueldos, incremento de impuestos a la salida de los capitales, inestabilidad en los aranceles, escases de energía eléctrica, han hecho que no tengamos las utilidades esperadas.

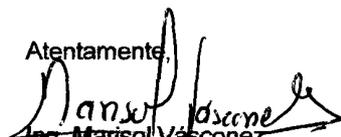
Los gastos aumentaron y no son proporcionales al monto de ventas, sin embargo estos gastos se reflejaron en mejores ganancias para el año 2010.

Aunque el margen bruto se incrementó de 13.76% al 15%, el margen neto fue inferior del 2.46% al 2%, debido al aumento de gastos no esperados.

El índice de liquidez aumentó debido a que conseguimos mejores plazos de crédito y también hemos tenido ventas al contado y otras con menores tiempo de crédito.

Nuestro objetivo para el año 2010 es tener mejor utilidad, el monto de ventas no crecerá pero venderemos productos con mejor rentabilidad, vamos a tener un control más estricto respecto a los gastos.

Atentamente,


Ing. Marisol Vascónez
Gerente General

