

**INFORME DE GERENCIA A LOS SOCIOS DE ELITEPERSON CIA. LTDA. DE  
ENERO A DICIEMBRE DEL 2009.**

Quito, 7 de abril del 2010.

SEÑORES SOCIOS.

Tengo la satisfacción de presentarles a vuestra consideración el siguiente informe de la actividad realizada por ELITEPERSON Cia. Ltda. Durante el año económico del 2009.

**PROPÓSITO**

El año 2009 fue un período de incertidumbre para la economía del país ya que el plan de gobierno del Presidente Econ. Rafael Correa, no saca al país a flote se está hundiendo, y necesitamos reactivación en la economía, producción y estabilidad política.

Las diversas contradicciones del Poder Ejecutivo en los aspectos políticos, sociales, no son nada confiables para un desarrollo sostenido en la empresa privada.

Estos factores han influenciado en los inversionistas, los industriales, los artesanos y comerciantes que no tengan la confianza necesaria para realizar nuevas inversiones y desarrollar en forma normal sus actividades.

Pese a las características generales del entorno económico del país ELITEPERSON Cía. Ltda, cumplió en 90% casi todas las expectativas que la Gerencia se había propuesto realizando ventas menores al año anterior.

**RESULTADOS DE LA EMPRESA**

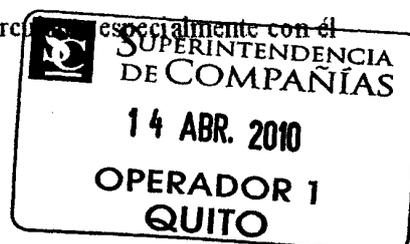
Por tratarse de un año en el cual la inflación bajó al 1,87%, se puede decir que la empresa de Servicios de Mantenimiento y Limpieza tuvo pocas expectativas de ingresos debido a la gran competencia del mercado, pero a pesar de esto este año la empresa tuvo el 6% de aumento en las ventas con relación al año 2008.

Las ventas del año se pudieron realizar gracias a la trayectoria que tiene la Empresa, y la Propaganda realizada por los propios clientes y sus recomendados nos permitieron cubrir las expectativas de venta, además que hemos tenido que mantener los costos inferiores a los de la competencia.

El nivel de gastos generales del 2009 es un 99.97% con relación a las ventas, mientras que el año 2008 fue 99.88%, la relación porcentual con relación a las ventas es inferior, que significa que existió un manejo poco razonable de estos gastos.

Al término del ejercicio, la empresa muestra una situación poco satisfactoria puesto que el patrimonio de sus socios está salvaguardado en muy poco con el nivel de inventarios y otros activos.

El nivel de endeudamiento está totalmente cubierto con el activo circulante, especialmente con el inventario y con la cartera por cobrar.



## CONCLUSIONES

La Gerencia se ha preocupado por mantener y hacer crecer más la confianza ganada por nuestros clientes, lo que sin duda constituye un patrimonio intangible de mucho valor para la prosperidad de ELITEPERSON CIA.LTDA.

La Empresa mantiene un grupo idóneo de empleados, mantiene una buena relación laboral lo que ayudado para el desenvolvimiento diario del negocio.

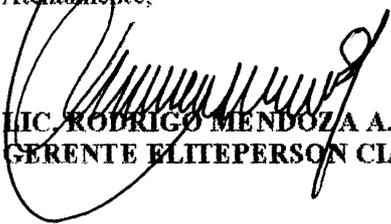
Tengo a bien expresar a todos los socios y empleados mi profundo agradecimiento puesto que con su apoyo esta empresa sigue consolidándose y proyectándose exitosamente para el futuro.

## RECOMENDACIONES

Se recomienda que este año se aumenten los clientes para aumentar las ventas y como el costo está menos que la competencia esto nos ayudara para que nuestros clientes no dejen nuestros servicios y logremos captar más clientes.

Además debe tratarse de bajar las cuentas por pagar, manejar y supervisar los suministros de limpieza en todas las áreas y contratos que manejamos, exigir a los empleados cumplan fielmente su trabajo y manejo adecuado de los suministros ya que tenemos que ahorrar para bajar los costos, como también la mano de obra debe explotarse a los máximo en tiempo y trabajo para de esta forma en lo posible minimizar su costo que este año ha sido el rubro más alto en los gastos de la Empresa.

Atentamente,



LIC. RODRIGO MENDOZA A.  
GERENTE ELITEPERSON CIA.LTDA.

**INDICE RENTABILIDAD DE LAS VENTAS: UTILIDAD LIQUIDA / VENTAS**

$$= 157,11 / 763.031,97$$

$$= 0,0002\%$$

Esta razón nos indica que por cada 100 \$ producto de las ventas GANA \$ 0,02 Dólares

**RAZONES DE LIQUIDEZ.-**

Estas proporcionan una medida de la liquidez rápida de la empresa.-

**INDICE DE LIQUIDEZ = ACTIVOS CORRIENTES / PASIVOS CORRIENTES**

$$= \$75.269,16 / \$65.899,07$$

$$= \$ 1,14$$

Esta razón mide la solvencia a corto plazo, indica el grado de cobertura de los acreedores por activos que se convertirán en efectivo en poco tiempo, por cada dólar que debemos tenemos \$1,14 para respaldarnos, es decir que la empresa tiene poca liquidez. puesto que nos hallamos bajo las 2 veces que es lo recomendable.

**RAZON DE APALANCAMIENTO O ENDEUDAMIENTO.-**

Miden los fondos proporcionados por los propietarios en comparación con el financiamiento externo.

**INDICE DE ENDEUDAMIENTO: PASIVOS TOTALES / ACTIVOS TOTALES**

$$= \$65.899,07 / \$98.297,79$$

$$= 0,67 \%$$

Mide el porcentaje de los fondos totales proporcionados por los acreedores. La empresa se financia 67 \$ por cada 100 \$ de sus activos totales.

**RAZONES DE ACTIVIDAD.-**

Indica la efectividad con la que la empresa emplea los recursos disponibles.-

**ROTACION DE ACTIVOS FIJOS= VENTAS / ACTIVOS FIJOS**

$$= \$ 763.031,97 / 23.028,63$$

$$= 33,13\text{veces}$$

Esta razón nos indica que los activos fijos que tenemos por cada \$ invertido en activos fijos, la empresa genera 33,13 veces esa cantidad de ventas.

**ROTACION DE ACTIVOS TOTALES = VENTAS / ACTIVOS TOTALES**

$$= \$ 763.031,97 / 98.297,79$$

$$= 7,76 \text{ veces}$$

Nos indica que por cada \$ invertido en activos totales se genera 7,76 veces esa cantidad de ventas.

