

**INFORME DE GERENCIA DE DIGITALIGHT CIA. LTDA. POR EL PERIODO
ECONÓMICO DEL 1 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2010**

Señores Socios:

Dando cumplimiento a disposiciones estatutarias y legales dispuestas por la Superintendencia de Compañías, me permito poner a su consideración el informe de actividades económicas realizadas por la Gerencia de la compañía durante el año 2010.

La contabilidad del ejercicio económico de enero 1 a diciembre 31 del 2010 arroja los siguientes resultados:

INGRESOS:

Las ventas totales del año ascienden a un total de US\$ 406.003.86.

EGRESOS:

Los costos de ventas US\$ 211.356.36

Los gastos de administración y ventas US\$ 168.756.00

El resultado del ejercicio es de US\$ 25.891.50

La utilidad del ejercicio en este periodo alcanza un 6.38% de las ventas, el costo de ventas es del 52.06% y los gastos administrativos y de ventas es el 41.57%

En el área Comercial:

Con las inversiones realizadas las ventas se incrementaron en relación al periodo anterior en monto de US\$. 164.619.86 que nos da un crecimiento bruto en ventas del 68.20% lo que supera en más de 30 puntos porcentual a lo que se tenía previsto el año anterior. Con este índice podríamos indicar que las ventas brutas en este periodo casi se han duplicado gracias a la gestión de ventas de las Pantallas electrónicas de Leds y también en la línea de alquiler de las mismas.

Para el año 2011 se espera se incremente estas ventas en un porcentaje similar ya que el mercado de los Leds está creciendo considerablemente en el país.



A handwritten signature in black ink, consisting of several loops and a long horizontal stroke.

El costo de Ventas se mantiene en porcentajes similares al del 2010 que fue del 50,86% al 52.06% en este periodo incrementándose en 1.20 puntos porcentuales.

En el área Financiera:

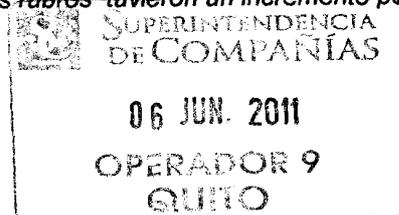
En este periodo los índices de liquidez han disminuido en ubicándose en los siguiente niveles; la liquidez circulante es de 1.20 en relación a la del periodo anterior que es de 1.53, la prueba acida en cambio está en 0.46 y el anterior es de 0.91, y el capital de trabajo haciende a la cantidad de 23711.06, en el 2009 se ubicó en 30474.05. Como poder observar en estos resultados, la liquidez de la compañía no está mal pero tampoco es muy buena, ya que en relación al año anterior a disminuido sobre todo la prueba acida que es el indicador que nos da la referencia de la disponibilidad de efectivo inmediato. Para este periodo hay que seguir poniendo énfasis en el crédito que otorgamos a nuestros clientes y en lo posible solicitar anticipos sobre todo de los valores que se necesitan para costear el servicio que prestamos y el porcentaje del IVA se lo cobre anticipado; implementando esta política de crédito se podrá mejorar sustantivamente la liquidez tan necesaria para poder cubrir nuestro compromisos inmediatos.

El endeudamiento de la compañía se encuentra un nivel medio alto; la relación de apalancamiento al capital contable es de 3.44 lo que nos deja saber que existe un endeudamiento de 3.44 veces más, en relación al capital que los socios han invertido en la compañía.

La razón de deuda total a activos totales nos da a conocer que tenemos el 60.82% de los activos que posee están apalancados con capitales externos a la compañía.

Los inversionistas de la empresa tienen un riesgo menor al 50% del capital invertido, ya que monto de apalancamiento es mayor al 50%.

La utilidad sobre ventas es del 48%, un punto menos que el periodo anterior. A pesar que las ventas en este año se incrementaron sustantivamente la utilidad neta disminuyo; del 13 % en el 2009, al 6.38% en este año. Se deberá poner mucho cuidado en los costos administrativos que es el rubro con mayor incremento (72.15%), cabe anotar que el mayor incremento del costo es el de los salarios, por el incremento de personal y alza de sueldos, los intereses pagados también reflejan un incremento considerable; los demás rubros ~~tuvieron un incremento pero no relevante.~~



En este año debemos hacer un análisis exhaustivo de estos gastos para poder cumplir con nuestra meta de rentabilidad, de tal forma que se incrementen las ventas y a su vez se tenga un nivel aceptable de rentabilidad y no disminución como ha sucedido.

El rendimiento sobre el capital 49% y la rentabilidad sobre el patrimonio 22%, son índices que reflejan un nivel bueno de rentabilidad para los inversionistas, esto se da más por la relación del apalancamiento que por la rentabilidad neta que ha dejado en este periodo.

La gestión en cobros y pagos se ha disminuido en relación al 2009, esto se da por que las ventas de las pantallas de Leds se realiza sobre anticipos y pago de contado; en cambio en el alquiler, se puede decir que la rotación de cobros se mantiene alrededor de 60 días, pero los pagos en los está realizando en menor tiempo. Esto hay que mejorar en un 100% ya que esto es el causante de que la liquidez disminuya en este periodo.

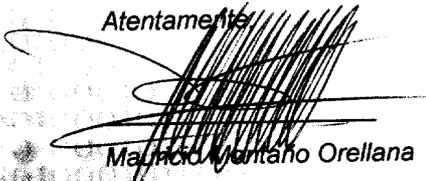
La rotación de los activos a crecido un poco, pero de igual forma hay que mejorar sustantivamente debido a que el índice es demasiado bajo (1.36) por lo que la rentabilidad sobre los activos es también muy baja.

Para mejorar la situación financiera de la compañía hay que tomar varias medidas urgentes que nos permitan tener un mayor control en los costos y gastos, evitar que existan perdidas infructuosas por mala coordinación, además hay que hacer un análisis completo de los procesos para encontrar una solución adecuada a todos estos inconvenientes.

Con la implementación de un software administrativo contable adquirido en este año se va a poder mejor procesos y controles, pero para optimizar al 100% esta inversión, hay que hacer una reestructuración en las áreas críticas y de esa forma poder llegar a cumplir con las metas propuestas en este nuevo periodo de administración.

Sin más por el momento, quedo de ustedes.

Atentamente,


Mauricio Montaña Orellana
Gerente General
DIGITALIGHT CÍA. LTDA.

