

VERDERAZ CIA LTDA

INFORME DE GERENCIA DEL 1 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE 2010

Ambato, 28 de Abril del 2010

Señores
SOCIOS
Presente.-

De mi consideración:

En mi calidad de Gerente de la compañía "VERDERAZ CIA.LTDA.." y dando cumplimiento al Art. 273 de la Ley de Compañías y su reglamento, pone a consideración de la Junta General Ordinaria de Socios mi informe de actividades cumplidas entre el 1 de Enero al 31 de Diciembre del 2009, el mismo que ha sido elaborado basándose en lo estipulado en la Resolución No.92.1.4.3.0013 del Reglamento para la presentación de informes Anuales de los administradores a las Juntas Generales emitidos por la Superintendencia de Compañías con fecha Agosto 11 de 1992, el mismo que consta de los siguientes puntos:

1.1. CONSIDERACIONES GENERALES:

Una vez concluido el ejercicio fiscal al 31 de diciembre del 2010, tenemos una disminución en cuanto a ventas por ende una disminución en utilidades, puesto que nuestra compañía se dedica exclusivamente a comprar y vender productos..

El principal problema que nos hemos encontrado este año es con la competencia y con sus márgenes de utilidad muy reducidos haciéndonos bajar los precios a todo el mercado.

1.2. COMPARACIÓN DE LAS METAS Y OBJETIVOS PREVISTOS CON EL CUMPLIMIENTO REAL ALCANZADO:

El Principal objetivo de nuestra empresa ha sido el tener productos de calidad a menor costo y es por esto que la gran parte de compras se las ha realizado de contado y volúmenes considerables obteniendo el mayor descuento posible.

Las cuentas por cobrar se han mantenido en un margen satisfactorio y se ha optimizado el inventario manteniéndose similar al año anterior.

1.3. CUMPLIMIENTO DE LAS DISPOSICIONES DEL DIRECTORIO Y JUNTA GENERAL:

La Junta General de Socios es el máximo organismo de la Compañía cuya función principal es supervisar el desempeño de la administración como de las decisiones tomadas dentro de sus atribuciones y comparar los resultados obtenidos; Indicando que todas las resoluciones tomadas en juntas se han ejecutado de acuerdo como constan en las actas. Por tal motivo se deja constancia de que la gerencia ha dado cumplimiento de todas las disposiciones emanadas de Junta General de Socios, sean estas ordinarias o extraordinarias.

1.4. PRINCIPALES ASPECTOS ADMINISTRATIVOS

Se ha tenido reuniones con nuestros principales proveedores con el fin de tener mejores relaciones comerciales lo cual se ha logrado y hoy podemos decir que contamos con el mejor respaldo de las principales firmas comerciales. En cuanto a lo financiero se tiene el apoyo del Produbanco donde mantenemos la cuenta corriente con un manejo adecuado y con una cuenta corriente tipo A que goza de todo el respaldo en cuanto a préstamos o sobregiros que algunas veces nos ha hecho falta.

1.4.1. LABORALES

En cuanto a los aspectos laborables ha habido un ligero cambio de personal y el incremento de este.

1.4.2. LEGALES

Las obligaciones con las entidades de control como el SRI, la Superintendencia y el IESS. Han sido canceladas en la fecha correspondiente.

1.5. ANALISIS DE ASPECTOS OPERACIONALES RELACIONADOS CON LA COMERCIALIZACIÓN

Hoy en día la constante competencia en la que nos encontramos ha hecho que la compañía sea mas eficiente en cuanto a las entregas, sin embargo el precio es una constante que nos hemos encontrado en la mayoría de nuestros clientes y es por ello que nuestra utilidad en relación a las ventas y al costo de ventas ha bajado.

1.6. SITUACIÓN FINANCIERA:

Para analizar de mejor manera la situación financiera de la empresa analizaremos algunos índices financieros.

ÍNDICE DE LIQUIDEZ

a) Solvencia o Liquidez

Activo Corriente / Pasivo Corriente

$$364\,025.26 / 129\,068.87 = 2.82$$

Esta razón mide la capacidad del negocio para pagar sus obligaciones en el corto plazo.

Una razón corriente ideal puede ser de 1.5 a 2; o sea que por cada dólar que se debe en el corto plazo se tiene 2.82 dólares como respaldo. Es decir que la empresa tiene un alto nivel de solvencia o liquidez.

b) Pago inmediato o prueba de ácido

Activo Corriente - Inventarios / Pasivo Corriente

$$364\,025.26 - 156\,244.80 / 129\,068.87 = 1.61$$

Esta razón supone la conversión inmediata de los Activos Corrientes más líquidos en dinero, para cancelar las obligaciones del Pasivo Corriente.

Una razón ácida ideal puede ser entre 1 y 1.5 es decir que por cada dólar que se debe en el corto plazo se tiene 1.61 dólares fácilmente convertibles en dinero.

c) Capital de Trabajo

Capital de trabajo = total activo corriente – total pasivo corriente

$$\text{Capital de trabajo} = 364\,025.26 - 129\,068.87$$

$$\text{Capital de trabajo} = 234\,956.39$$

MARGEN DE UTILIDAD BRUTA

Margen de utilidad Bruta = Ventas – Costo de Ventas / Ventas

$$\text{Margen de utilidad Bruta} = 1\,089\,198.04 / 953\,037.65$$

$$\text{Margen de utilidad Bruta} = 136\,160.39$$

$$\text{Margen de utilidad Bruta} = 12.50\%$$

Mide el porcentaje de cada dólar de venta que queda después de que la empresa ha pagado todos sus productos

En este caso el margen de utilidad bruta es del 12.50%

RENTABILIDAD SOBRE LAS VENTAS.

UTILIDAD NETA / VENTAS NETAS

$$21\,459.67 / 1\,089\,198.04 = 1.97\%$$

Nos muestra la utilidad sobre las ventas obtenidas por el negocio que es del 1.97%

RENTABILIDAD SOBRE LOS ACTIVOS

UTILIDA NETA / TOTAL ACTIVOS
 $21\ 459.67 / 375\ 295.43 = 0,057$

Nos muestra una utilidad del 5,71% con respecto a los activos.

RENTABILIDAD SOBRE EL PATRIMONIO

UTILIDAD NETA / TOTAL PATRIMONIO
 $21\ 459.67 / 34\ 144.29 = 62.85\%$

Si relacionamos la utilidad frente al patrimonio vemos que ha sido del 62.85% Esto es debido a un préstamo a largo plazo de los socios.

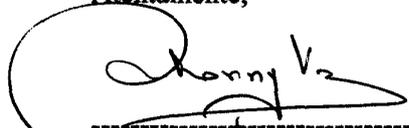
1.7. - PROPUESTA SOBRE EL DESTINO DE LOS RESULTADOS OBTENIDOS EN EL EJERCICIO ECONÓMICO Y CUENTAS PATRIMONIALES:

De los resultados obtenidos se propone como hemos hecho todos los años el mantener las utilidades en la empresa puesto que esto nos hace crecer y ser mas competitivos y con un capital mayor podríamos acceder a nuevas líneas de productos.

1.8.- RECOMENDACIONES Y CONCLUSIONES PARA ALCANZAR EL CUMPLIMIENTO DE LOS OBJETIVOS EN EL SIGUIENTE EJERCICIO ECONÓMICO:

1. Mantener un porcentaje de utilidad fijo para los almacenes del grupo
2. Recortar los plazos de venta a 30 días
3. Buscar nuevas líneas para importar y tener productos innovadores
4. Analizar nuevas propuestas de comercialización.

Atentamente,



Ing. Jonny Verdesoto
GERENTE

