INFORME DE GERENCIA CORRESPONDIENTE AL EJERCICIO ECONÓMICO DE ENERO A DICIEMBRE 2012

A los señores socios de la compañía
ULTRABOX S.A.

Abril de 2013

Con el fin de cumplir con las disposiciones legales y estatutarias vigentes, me es muy grato dirigirme a ustedes con el propósito de informarles y poner a su consideración señores socios de la compañía **ULTRABOX S.A.,** el Informe de Gerencia por el ejercicio económico que terminó el 31 de diciembre de 2012.

CUMPLIMIENTO DE LOS OBJETIVOS PREVISTOS PARA EL EJERCICIO ECONOMICO

Al inicio del año se presentó un presupuesto de ventas y gastos, el cual estipulaba un monto de ventas de USD $531.790 y un total de gastos de USD$516.195,48; habiéndose concluido el año con unas ventas acumuladas de USD$659.059,11 y un total de gastos de USD$598.101,00. Tanto los ingresos como los gastos crecieron en un promedio del 14,5%, sin embargo la utilidad total de la empresa se incrementó porcentualmente con respecto al presupuesto, debido al trabajo de optimización de los recursos, en costos y gastos.

CUMPLIMIENTO DE LAS DISPOSICIONES DE LOS SOCIOS, ASPECTOS ADMINISTRATIVOS Y OPERATIVOS

La gerencia considera que ha cumplido con todas las resoluciones que tomaron los socios en las reuniones administrativas que se mantuvieron en el periodo.

En el ámbito financiero y contable, la empresa tomó las medidas necesarias para ajustarse a las normativas establecidas por la Superintendencia de Compañías en las Resoluciones No. 08.G.DCS.010 del 20 de noviembre del 2008 y SC.DS.G.09.006 del 17 de diciembre del 2009. Se contrató los servicios de Ingeniero Javier Checa para la implementación de NIFS las cuales al final del período están instauradas. Los balances se presentan en un nuevo plan de cuentas generado de acuerdo a estas normativas.

En el aspecto tributario, se han seguido todos los parámetros, normativas, reglamentos estipulados por el Servicio de Rentas Internas SRI. Así como también se han cumplido con todas las obligaciones tributarias.

En cuanto a los procesos administrativos, la empresa generó un procedimiento para el manejo y control de cartera. Las cuentas por cobrar en el año 2012 se redujeron del 12,76 al 2,60 con respecto a las ventas lo cual ha mejorado la liquidez en la compañía.

En lo que se refiere a recursos humanos, la política de la gerencia fue encaminada a mejorar el ambiente laboral, lo cual se ha conseguido gracias a la incorporación de nuevos elementos que han reemplazado a personal que no cumplía con las expectativas de la empresa. Se ha medido la satisfacción con clientes internos y externos, para corroborar la mejora en el desempeño. Todo este procedimiento fue realizado con la asesoría de la Dra. Raquel Talero, experta en el manejo de Recursos Humanos.

En el ámbito comercial se ha cerrado alianza con Banco Bolivariano, lo cual nos ha generado una nueva cartera de clientes que ha impulsado el crecimiento de ventas, ha mejorado la penetración de mercado y el posicionamiento de marca.

Todas las medidas adoptadas han buscado conseguir una gestión más efectiva, lo que ha permitido que la empresa crezca.

SITUACION FINANCIERA Y RESULTADOS OPERATIVOS

Los resultados se reflejan en los estados financieros por el período terminado el 31 de diciembre de 2012 presentados a los Señores socios. De esos se desprende lo siguiente:

1.- Las ventas totales reales en el año 2012, crecieron en un 2,04% con respecto al año 2011..

2.- La rentabilidad neta obtenida en el 2012 con respecto a las ventas fue del 6,63%.

3.- La compañía presenta una situación financiera saludable al estar financiada en un 75% con fondos propios, al mantener un 2% de cuentas por cobrar con respecto a las ventas, y un 82% de sus activos son de pronta disponibilidad.

Esto nos ha permitido responder con solvencia ante todos las necesidades de liquidez en el ejercicio económico.

RECOMENDACIONES A LA JUNTA DE SOCIOS RESPECTO DE POLITICAS Y ESTRATEGIAS PARA EL SIGUIENTE EJERCICIO ECONOMICO

En el año 2013 la compañía se ha planteado estrategias de ventas conjuntas con los bancos aliados como son el Bando de Guayaquil, Banco Promérica y Banco del Austro, Banco Bolivariano esperamos que estas acciones conjuntas permitan lograr, los objetivos esperados en cuanto a ventas y cumplimiento.

Luego de analizar, los procesos que pueden ser optimizados, la compañía a través de presidencia ha determinado que es necesario una automatización en la bodega de Miami, que permita mejorar el uso de recursos, así como también mejorar el servicio que se presta a los clientes. La consecución de este objetivo será un aspecto primordial a tratar en el año 2013. La oficina de Quito pondrá todo su contingente para apoyar en esta automatización.

Esta ha sido la gestión realizada en el 2012 y esperamos que los resultados que se obtengan en el 2013, mejoren esta tendencia de crecimiento.

Agradezco la confianza depositada en mi gestión, así como el apoyo brindado para el ejercicio de mis labores.

Muy atentamente,

Ing. Ximena Cevallos Posso
Gerente General
ULTRABOX ECUADOR