

INFORME DEL GERENTE

A los señores socios
OHM & Co. Cía. Ltda. Auditores y Consultores

Antecedentes generales:

El ejercicio económico 2018 se desarrolló, en términos generales, sin eventos que afecten directamente la gestión de la Firma. Los plazos, requerimientos y normativas establecidas por la Superintendencia de Compañías fueron similares a los del año anterior.

Como resultado de la aplicación del nuevo Reglamento de Auditoría Externa emitido para el año 2017 y vigente hasta la fecha, muchas firmas nuevas ofrecen servicios por honorarios contra los cuales no podemos competir. Por lo tanto, la Firma debe establecer una estrategia comercial que estratifique su mercado objetivo, potencializando sus oportunidades de crecimiento y disminuyendo los costos asociados con la gestión comercial en sectores inconvenientes.

Crecimiento y gestión comercial 2018:

Durante el año 2018, obtuvimos nuevos clientes. Entre ellos, logramos la auditoría financiera del banco DELBANK, luego de varios años de gestión comercial y de haber sido calificados por la Superintendencia de Bancos. A continuación, el detalle de los principales clientes nuevos para ejercicio 2018, resultantes de la gestión comercial de Quito y Guayaquil:

- GRAFINPREN
- COLEGIO ALEMÁN
- FEDERACIÓN DE TENIS
- LLORENTE & CUENCA
- LEX ATTORNEY
- GRUPO AGRINAG
- GRUPO ILE
- DELBANK
- TEXTICON

Estos objetivos fueron logrados en un esfuerzo por diversificar los servicios que ofrece la Firma. Así mismo, se realizó gestiones comerciales de fortalecimiento con clientes permanentes lo cual nos significó incremento de compañías pertenecientes a dos grupos económicos

Adicionalmente, OHM & Co logró 3 contratos de auditoría con Contraloría General del Estado: EPA, EMAPAG y ECAPAG. Debido a los antecedentes de retraso por parte de CGE en la aprobación de los informes y los costos relacionados con estos trabajos, no se consideran estos trabajos como un aporte significativo al crecimiento de la Firma.

Pérdida de clientes y disminución en facturación:

Para el año 2018, el principal impacto relacionado con pérdida de clientes fue la salida del Grupo Andinave. Creemos que su salida es circunstancial y no responde a desatención comercial o en la calidad de nuestro servicio. Por la representatividad de este Grupo en la facturación de la Firma, los nuevos clientes obtenidos apenas cubrieron el impacto.

Durante el año 2018 se ejecutó la auditoría de Ecapag, Emapag, ATM, EPA y se completó la auditoría de UNA, iniciada en 2017, sin lograr su facturación y recaudación. Esto se debe a la falta de compromiso, seriedad y profesionalismo demostrado por los funcionarios a cargo de supervisar estos compromisos en CGE. Hemos realizado gestiones varias, sin una solución definitiva. A la fecha de este informe, logramos firmar actas parciales de ECAPAG, EMAPAG y EPA.

Estrategias y objetivos para 2019:

Para el año 2018 se alcanzó el objetivo de incrementar en 9 el número de clientes nuevos. Esperamos completar durante el mes de mayo de 2019 el plan de acción comercial que incluirá eventos enfocados a fortalecer nuestro posicionamiento en el mercado y crecer en número de clientes.

Continuaremos la gestión de búsqueda de clientes personalmente, la cual es la vía más efectiva para el crecimiento de la Firma.

Agradezco a los Socios y todo el equipo de OHM & Co por su contribución, aportes y apoyo para lograr el cumplimiento de los objetivos trazados.

Guayaquil, 20 de marzo de 2019



Chafick Mahauad León
Gerente General