

ELECTRICAL SIGHT CIA. LTDA.

INFORME ANUAL DE LOS ADMINISTRADORES A LA JUNTA GENERAL DE SOCIOS

Quito, 15 de marzo de 2013

ENTORNO EMPRESARIAL

Se ha cumplido un año de labores en el que los resultados obtenidos han sido satisfactorios comparados con el ejercicio del año 2011, siendo el crecimiento en ventas una de las grandes fortalezas, aunque no se ha logrado la diversificación de clientes como se esperaba, atender proyectos de mediana complejidad tecnológica y económica han sido una constante en el periodo 2012, a tal punto que dentro de los plus entregados a los clientes está la entrega inmediata de equipos importados gracias a la inversión en mantener un stock aceptable de aquellos que son de uso permanente en el país.

Hemos mantenido un crecimiento económico en el país y nuestra empresa no ha sido la excepción, aunque no ha participado en contratos con el Estado, la empresa ha conseguido hacerse de contratos importantes que han levantado los ingresos durante este año.

METAS Y OBJETIVOS PREVISTOS, GRADO DE CUMPLIMIENTO ALCANZADO

De las metas propuestas para el año 2012 creo que se han cumplido en un 90%, siendo una de nuestras debilidades aún el área de ventas.

Muchos de los contratos adjudicados se han logrado con la venta de equipos del stock que se ha mantenido en el área de incendios y CCTV. Una muy buena política fue el invertir parte de los ingresos del año anterior en importar equipos que al momento son de gran demanda en el país.

Se han abierto varios canales de distribución que han traído proyectos logrando posicionar la marca Simplex en el mercado nacional con muy buenos resultados.

La recuperación de cartera vencida con dos clientes ha sido un problema que por el momento no afecta mayormente al funcionamiento y liquidez de la empresa, pero se toman acciones ya en el ámbito legal para poder recuperar los recursos.

DISPOSICIONES DEL DIRECTORIO Y DE LA JUNTA GENERAL DE SOCIOS

Mejorar y mantener la cartera de clientes, con el fin de diversificar el mercado y evitar posibles crisis económicas en ciertos mercados y lograr mantener una estabilidad aceptable en épocas de crisis.

Incrementar el personal en áreas deficitarias como es Ingeniería y diseños, ventas y comercialización.

Mantener el margen de utilidad de los proyectos y analizar en casos específicos ciertos valores de descuentos para clientes especiales.



INFORME SOBRE EL RESULTADO DEL EJERCICIO

La Administración informa que el desarrollo de las actividades de la Compañía en las condiciones antes señaladas dio como resultado del ejercicio económico una utilidad de \$36,349.86

Los estados financieros que tienen un total de activos de US\$ 278,080.47 y un total de patrimonio de US\$ 86,467.56 surgen de registros contables llevados de conformidad con las disposiciones legales vigentes.

En cuanto al Pasivo suma US \$ 191,612.91 Incluye cuentas por pagar al 31 de diciembre del 2012 a proveedores locales por un valor de 25,240.47 y un préstamo a Bco. Pichincha por 25,735.97, proveedores del exterior 48,157.71 anticipo recibido de clientes 1,355.84, en el pasivo a largo plazo (incluye cálculo actuarial) una suma de 7,586.08 y la diferencia corresponde a obligaciones tributarias mantenidas al 31 de diciembre incluyendo impuesto a la renta por pagar y utilidades del ejercicio 2012.

RECOMENDACIONES Y COMPROMISOS ANTE LA JUNTA PARA EL EJERCICIO DE 2010

La administración recomienda las siguientes acciones para el año 2012:

- 1.- Incrementar la cartera de clientes, previo el análisis de márgenes de rentabilidad, iniciando la diversificación de áreas de atención.
- 2.- Mantener los márgenes con clientes antiguos.
- 3.- Incrementar el volumen de ventas para el siguiente año.

Agradezco la confianza que los señores socios me dispensaron durante el año 2012, tengo la seguridad que con el apoyo de ustedes durante el año 2013 se alcanzarán los objetivos y metas propuestos por la administración.

Atentamente,



Ing. Juan Carlos Reyes
GERENTE GENERAL

