

ELECTRICAL SIGHT CIA. LTDA.

INFORME ANUAL DE LOS ADMINISTRADORES A LA JUNTA GENERAL DE SOCIOS

Quito, 12 de ABRIL de 2017

ENTORNO EMPRESARIAL.

Se ha cumplido el año 2016 de labores en el que los resultados obtenidos no han sido dentro de lo esperado pues todos conocemos que es en este año que se amplió el tributo de salvaguardias a productos importados por efecto del terremoto de abril, donde nuestro principal producto de venta fue afectado con una tasa del 40% al noventa por ciento de los productos que distribuimos como son sistemas de incendio, CCTV y Control de accesos.

Las ventas muy reducidas y el alto precio de los productos hicieron que el mercado se dirigiera a adquisición de productos baratos sin importar la calidad. Recibimos la visita de Francisco Sobarzo representante de Simplex con una propuesta de compra en gran volumen con la condición de incrementar nuestro descuento. Con esa oferta se decidió adquirir un stock de equipos de 49,500.00 usd que con el descuento adicional ofrecido llegábamos a un descuento en el costo del 7%, que para final de este año fiscal tiene un valor de \$157,294.77 en el rubro inventario, en su mayor parte financiado por aporte de dos socios que no han podido cobrar sus remuneraciones por insuficiencia de ventas.

La diversificación de clientes cuyo reto se planteó para este año, se ha cumplido parcialmente y no como se esperaba; se incorporaron nuevas líneas de productos como tubería EMT e IMC, cables eléctricos y UTP, canaletas plásticas, racks entre otros; e incorporando otro tipo de clientes como son instaladores eléctricos y electrónicos.

Con la nueva línea se atendieron proyectos de mediana complejidad tecnológica y económica en el periodo 2016.

METAS Y OBJETIVOS PREVISTOS, GRADO DE CUMPLIMIENTO ALCANZADO

De las metas propuestas para el año 2016 creo que se han cumplido en un 65%, siendo una de nuestras debilidades el capital de trabajo.

Se han abierto más canales de distribución que han traído proyectos logrando posicionar la marca Simplex en el mercado nacional, pero han surgido nuevos competidores que acceden a estos equipos como son ISTC y Samper. ISTC vende a instaladores en Miami y Samper en Ecuador. Se ha indicado este problema a Simplex, pero no hemos tenido mucho apoyo al respecto.

La recuperación de cartera vencida con dos clientes ha sido un problema que afecta mayormente al funcionamiento y liquidez de la empresa, pero se tomaron acciones ya en el ámbito legal para poder recuperar los recursos pero aún tiene más tiempo que recorrer para una solución.

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 ventas y comercialización.

Disminuir el margen de utilidad de los proyectos donde se pueda colocar quipos del inventario con el fin de disminuir el producto caro y recuperar liquidez 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 \$41,325.22.

Los estados financieros que tienen un total de activos de US\$ 584,385.85 y un total de patrimonio de US\$ 166,094.82 surgen de registros contables llevados de conformidad con las disposiciones legales vigentes.

En cuanto al Pasivo suma US \$ 418,291.03 incluye cuentas por pagar al 31 de diciembre del 2016 a proveedores locales 112,389.81 , del exterior 90,048.70 , otras cuentas por pagar por \$215,852.52 que incluye participación trabajadores y otros que corresponde a obligaciones tributarias mantenidas al 31 de diciembre incluyendo impuesto a la renta por pagar.

RECOMENDACIONES Y COMPROMISOS ANTE LA JUNTA PARA EL EJERCICIO DE 2017

La administración recomienda las siguientes acciones para el año 2017:

- 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 2016, tengo la seguridad que con el apoyo de ustedes durante el año 2017 se alcanzarán los objetivos y metas propuestos por la administración.

Atentamente,



Ing. Juan Carlos Reyes
GERENTE GENERAL