

ELECTRICAL SIGHT CIA. LTDA.

INFORME ANUAL DE LOS ADMINISTRADORES A LA JUNTA GENERAL DE SOCIOS

Quito, 10 de ABRIL de 2020

ENTORNO EMPRESARIAL

Se ha cumplido el año 2019 de labores en el que los resultados obtenidos no fueron los esperados en comparación con el año 2018 siendo una causa que afectó mucho la pérdida de proyectos cotizados en especial con el Estado. De los proyectos que si se han ejecutado hemos mantenido la operación de la empresa sin incurrir en préstamos bancarios o mora a proveedores nacionales o extranjeros.

Las ventas muy reducidas se han mantenido perdiendo gran espacio en el mercado y afrontando también cartera vencida que no se ha podido recuperar en su totalidad y ante esta circunstancia se ha cambiado de táctica realizando ahora importaciones bajo pedido.

La diversificación de clientes se he venido contrayendo debido a la morosidad de algunos de ellos y que ha conllevado al cierre de ventas a crédito y solicitud de anticipos más elevados.

Se ha realizado el cierre de proyectos en curso tanto actuales, descargo de inventario, pagos a proveedores, consiguiendo plazos amplios conforme también lleguen los ingresos de la recuperación de cartera.

Otra dificultad presentada fue la suspensión por parte de la Superintendencia de Compañías que por el retraso en la entrega de balances de dos años seguidos, inició un proceso de liquidación. La rehabilitación de la empresa y todos los trámites respectivos tomaron alrededor de dos meses y medio, situación que provocó la inhabilitación de realizar trámites como firmas de contratos, facturación y generación de retenciones entre otros, disminuyendo sustancialmente nuestra operación.

METAS Y OBJETIVOS PREVISTOS, GRADO DE CUMPLIMIENTO ALCANZADO

De las metas propuestas para el año 2019 no se cumplieron en su mayoría, siendo una de nuestras debilidades el capital de trabajo, que no se ha podido recuperar aún, uno de los clientes de mayor afectación CODABE con valor por cobrar de \$ 9,676.70 no ha estado cumpliendo puntualmente con lo acordado en el acuerdo judicial, tomando cada vez más tiempo para desembolsar (no se ha recibido un solo pago en el 2019), tampoco se ha logrado recuperar la deuda desde el 2017 de Paredes Camacho Galo Ramiro con Ruc 1703124386001 por \$ 19,992.92, I2E Ingenieros Eléctricos Electrónicos \$5,026.31, Mastertronic \$ 42,300.76, Santiago Vaca con \$10,600.73 (año 2012).

DISPOSICIONES DEL DIRECTORIO Y DE LA JUNTA GENERAL DE SOCIOS

Mejorar el margen de ganancia, mantener la cartera de clientes con el objetivo de obtener contratos de mantenimiento mientras se supera la crisis económica del país.

Realizar importaciones pequeñas en caso de requerir complementar productos deficitarios para entregar a clientes y permitir la salida del stock.

No mantener stock mínimo hasta recuperar el capital de trabajo, mantener en lo posible compras al exterior de acuerdo a pedidos de clientes.

Utilizar otras marcas mas económicas en caso de ser necesario para mantener la operación de la compañía en proyectos para garantizar un mayor ingreso y menos gasto.

INFORME SOBRE EL RESULTADO DEL EJERCICIO

Los estados financieros que tienen un total de activos de US\$ 322.635.61 y un total de patrimonio de US\$ 160,574.17 surgen de registros contables llevados de conformidad con las disposiciones legales vigentes.

En cuanto al Pasivo suma US \$ 167,932.48 incluye cuentas por pagar al 31 de diciembre del 2019 que incluye participación trabajadores y otros que corresponde a obligaciones tributarias mantenidas al 31 de diciembre 2019 incluyendo impuesto a la renta por pagar.

Las utilidades generadas en el ejercicio son \$ 1,201.93, y un crédito tributario de \$ 36,589.75 y venta por \$ 289,525.88.

RECOMENDACIONES Y COMPROMISOS ANTE LA JUNTA PARA EL EJERCICIO DE 2020

La administración recomienda las siguientes acciones para el año 2020:

- 1.- Incrementar la cartera de clientes, previo el análisis de solvencia y de rentabilidad, iniciando la diversificación de áreas de atención.
- 2.- Mantener los márgenes bajos con producto caro y mantener 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 2019, tengo la seguridad que con el apoyo de ustedes durante el año 2019 se alcanzarán los objetivos y metas propuestos por la administración.

Atentamente,


Ing. Juan Carlos Reyes
GERENTE GENERAL