

Quito, marzo 15 del 2014

**INFORME PARA LA JUNTA GENERAL DE SOCIOS
DEMATEC CIA. LTDA.
EJERCICIO 2014**

ANTECEDENTES Y MOVIMIENTOS ACCIONARIOS.-

La Compañía DEMATEC Cía. Ltda., Resolución No.05.Q.IJ.0305 de fecha 21 de enero del 2005, como socios a la fecha constan:

ACCIONISTA	% PARTICIPACIÓN
Ing. Iván Paredes Vélez	56,00%
Dra. Ruth Paredes	44.00%
TOTALES	100.00%

La empresa tiene como actividad principal: Importación y Venta al por mayor y menor de Equipos de Laboratorio.

SITUACION FINANCIERA

ACTIVO	2012	Participación %	2013	Participación %	2014	Participación %
Activo Corriente	243.251,91	89%	238.442,83	91%	353.329,03	96%
Activo Fijo	30.248,62	11%	23.003,14	9%	15.757,66	4%
Activo Diferido	0,00	0%	0,00	0%	0,00	0%
TOTAL ACTIVO	273.500,53	100%	261.445,97	100%	369.086,69	100%

De acuerdo a la participación el 91% del activo corresponde a los activos corrientes, distribuidos de la siguiente forma:

CUENTA DE ACTIVO	VALOR AL 31/12/2013	Participación %	VALOR AL 31/12/2014	Participación %
CAJA Y EQUIVALENTES DE EFECTIVO	26.256,17	11%	44.267,39	13%
CUENTAS POR COBRAR COMERCIALES NR	102.220,63	43%	96.213,76	27%
CUENTAS POR COBRAR RELACIONADOS	42.398,11	18%	126.356,42	36%
OTRAS CUENTAS POR COBRAR	8.620,49	4%	0,00	0%
INVENTARIOS	55.833,56	23%	78.304,83	22%
OTROS ACTIVOS	3.113,87	1%	8.186,63	2%
TOTALES	238.442,83	100%	353.329,03	100%

Se puede concluir un incremento del 32 % del activo corriente en relación al saldo del año 2013 observando un aumento en el valor de Cuentas por Cobrar monto que corresponde al saldo al 31/12/2014 sin registrar mora o problema de cartera salvo el caso específico de la Dra. Janeth Cepeda cuya cartera asciende a 1192.99 USD valor que está comprometido para ser cancelado en el año 2015, al ser un requerimiento de parte de la DINARDAP las cuentas por cobrar se han reportado conforme a lo solicitado por la entidad de control con la salvedad antes mencionada toda la cartera se ha reportado con índices de recaudación efectivo y al día. La caja y equivalentes de efectivo reflejan un incremento versus el año 2013 lo que valida la efectiva recuperación adecuada de cartera y un manejo apropiado de los recursos, el 2% de los activos corresponde anticipos entregados por clientes en calidad de anticipo, con relación a los resultados del año 2014 la liquidez de la empresa ha sido estable y muestra signos de estabilidad e incremento en el transcurrir del año, los inventarios tienen un 22 % de participación de los activos similar al año 2013 los movimientos arrojan índices de rotación inferior a 365 días dando como resultado un apropiado flujo de abastecimiento y entrega de nuestros productos, sin embargo de esto es necesario hacer un análisis para evitar la caducidad de los productos, y la revisión de algunos ítems de inventarios que no han tenido rotación.

PASIVO	2013	Participación %	2014	Participación %
Pasivo Corriente	98.271,62	76%	125.465,45	66%
Pasivo a Largo Plazo	22.578,15	18%	13.742,03	7%
Pasivo Diferido	7995,35	6%	50.256,00	27%
TOTAL PASIVO	128.845,12	100%	189.463,48	100%

De acuerdo a la participación el 66% corresponde a los pasivos corrientes, el 7% al pasivo a largo plazo y se presenta con 27% el pasivo diferido de acuerdo a la siguiente distribución:

CUENTA DE PASIVO	VALOR AL 31/12/2013	Participación %	VALOR AL 31/12/2014	Participación %
PROVEEDORES	11.873,14	9%	41.667,59	22%
OTRAS C X PAGAR	51.747,53	40%	22.668,41	12%
OTROS PASIVOS C.P.	33.889,81	26%	61.129,45	32%
OBLIGACIONES BANCARIAS	15.164,25	12%	0,00	0%
PASIVOS LARGO PLAZO	8.175,04	6%	13.742,03	7%
PASIVOS DIFERIDOS	7.995,35	6%	50.256,00	27%
TOTALES	128.845,12	100%	189.463,48	100%

Se determina un incremento aproximadamente del 32% de los pasivos, versus los pasivos del año 2013 incremento significativo basado en los Pasivos Diferidos , los Proveedores pese a ver tenido un incremento es necesario mencionar que los compromisos de pago se han cumplido y se mantienen al día, otras cuentas por pagar se han cancelado normalmente sin contraer más compromisos por pagar por lo tanto el saldo refleja una baja significativa, Diferidos corresponde al 27% el rubro más revelador dentro del pasivo total corresponde al anticipo entregado por el Área de Salud de Chimbacalle por el proceso ganado en compras públicas , valor que se entrego en calidad de anticipo por las 50000 determinaciones acordadas, inventario que se ira entregando y facturando durante el año 2015 conforme sea el requerimiento de la entidad. Los pasivos a largo plazo están comprendidos en un 100% por la provisión de beneficios sociales por desahucio y jubilación patronal requeridos por la normativa NIIF.

PATRIMONIO	2012	2013	2014
Capital Social	20.400,00	20.400,00	20.400,00
Aporte Futuras Capitalización	34.414,81	34.414,81	0,00
Reserva Legal	2.169,48	2.169,48	2.169,48
Resultados años anteriores	-27.570,35	18.798,52	201.197,57
RESULTADO APLICACIÓN NIIFs	0,00	0,00	-125.581,01
Resultados año actual	45.490,99	56.818,04	81.437,17
TOTAL PATRIMONIO	74.904,93	132.600,85	179.623,21

Al 31 de diciembre de 2014 la empresa dispone de un patrimonio positivo que se ve representado en un gran porcentaje por las utilidades generadas en ejercicios anteriores valor afectado por la transición a NIIFS unificado en los año 2013-2014 y separado en el año 2014; resultado de la aplicación de la nueva normativa contable,

El resultado refleja incremento en las ventas principalmente debido al cambio de políticas de ventas, por decisión de la gerencia se ha procedido a tomar como clientes “Distribuidores” a parte de la competencia que ha generado ventas por los procesos que han ganado en compras públicas, procesos representativos a nivel económico que son requeridos por entidades del estado incluyendo todo tipo de productos suministros y demás que no son de nuestra línea, incluyendo productos de la empresa, razón por la cual la gerencia ha decidido no participar y asumir como política de venta la venta directa a las empresas ganadoras. Al igual que en el año 2013 los ingreso de equipos económicos chinos que no nos han permitido ser competitivos en precios, las políticas de ventas en el sector público basadas en el “Apoyo Tecnológico” se han mantenido e incluso han aumentado ,bloqueando totalmente la venta de equipos por medio de Compras Públicas ,el costo en relación a las ventas tiene una significativa reducción debido al precio de ventas , como consecuencia de las ventas a “Distribuidores” estas han sido realizadas con precios altos en relación a los precios directos a nuestros clientes por lo que es costo de ventas se ve reducido, más el costo de ventas del inventario se ha mantenido no ha existido un incremento en los precios de nuestros proveedores y los costos de importación se han mantenido. por lo que la rentabilidad final es alta sin embargo de esto es necesario trabajar en el área de ventas a fin de lograr retomar el posicionamiento en el mercado principalmente de nuestros equipos.

Los gastos totales se han reducido por las gestiones de gerencia de la empresa cuyo objetivo está encaminado a la optimización de los recursos sin descuidar el buen funcionamiento de la empresa

Cabe recalcar que el resultado se ha incrementado y se ha logrado recuperar en montos totales las ventas en relación al año 2013 lo que demuestra el continuo trabajo de la gerencia en busca de canales de venta que permitan mejorar nuestros niveles de ventas

RUBROS	2012	% PARTICIPACIÓN	2013	% PARTICIPACIÓN	2014	% PARTICIPACIÓN
--------	------	-----------------	------	-----------------	------	-----------------

Ventas	763.853,24		697.344,86		754.710,11	
Costo de Ventas	453.652,00	59%	311.433,88	45%	365.496,50	48%
Utilidad Bruta	310.201,24		385.910,98		389.213,61	

Gastos Administrativos y Ventas	236.971,68	31%	297.783,36	43%	260.269,19	34%
Utilidad Operacional	73.229,56		88.127,62		128.944,42	

Otros Ingresos	0		6,00		1,48	
Otros Egresos	0		0,00		0,00	
Resultado del ejercicio	73.229,56		88.133,62		128.945,90	

ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS

La empresa presenta una utilidad durante el período 2014 de \$128945.90 sin tomar en cuenta la distribución del 15% de utilidades a los empleados ni el porcentaje de ley por el impuesto a la renta causado.

LIQUIDEZ.- La liquidez de la empresa durante el periodo arroja un índice de 1, índice adecuado y óptimo para mantener el principio Negocio en Marcha.

PERSONAL.- Durante el año 2014 el personal se ha mantenido la empresa se encuentra al día con todas las obligaciones de Ley para con los trabajadores no existen posibles contingentes que puedan afectar al normal desenvolvimiento de la empresa en relación al manejo del personal, la empresa ocho empleados directos que se encuentran en relación de dependencia directa con la compañía.

PROYECCIONES.- Como se puede observar existe una recuperación de las ventas reflejado en un incremento de las mismas versus el año 2013, cumpliendo con las proyecciones establecidas en el año 2014, factor que evidencia el trabajo adecuado de la gerencia para el año 2015 la gerencia se ha propuesto mantener el nivel de ventas buscar y mantener canales de ventas para nuestra línea de equipos que permitan un incremento por medio de la contratación de un apersona exclusivamente para la gestión del área de ventas.

En cuanto a la rentabilidad la empresa mantendrá la política conservadora frente a los gastos , la realidad económica política actual del país no nos permite proyectarnos desembolsos por gastos salvo lo estrictamente necesario, a nivel de precios durante el año 2013 no hubo un incremento

por decisión de la gerencia con el objetivo de ser competitivos en el mercado con nuestros clientes directos para la Línea de “Distribuidores” se fijaron nuevos precios altos en relación a los precios fijados para nuestros clientes directos habituales.

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.-

- Como representante legal de Dematec Cía. Ltda., he realizado gestiones pertinentes al cumplimiento del objeto de la empresa, y la gestión se ha centrado en el incremento de ventas y la optimización de recursos.
- Hasta la presente fecha se encuentran cumplidas todas las obligaciones tributarias con el Servicio de Rentas Internas, y demás organismos de control.
- Los resultados alcanzados reflejan el buen funcionamiento y la liquidez adecuada de la empresa, lo que nos ha permitido cumplir con nuestros proveedores clientes empleados cumpliendo con las expectativas de los socios.
- Se espera observar la evolución de las tendencias macroeconómicas en el mercado la seguridad jurídica y la estabilidad política con el fin de realizar nuevas inversiones que permitan generar nuevas líneas para la empresa
- El objetivo de la compañía en el 2015 será aumentar la participación en su cartera de clientes del Sector Público y Privado de naturaleza médica, por medio de la contratación de una persona exclusiva para el área de ventas.
- Para fortalecer el patrimonio institucional, se recomienda en el 2014 un aumento de capital de las utilidades no distribuidas de años anteriores y si fuera posible una inyección directa de capital por parte de los socios.

Deseo manifestar mi agradecimiento a los miembros de la Junta de socios por el apoyo brindado durante este periodo y también al personal de Dematec Cía. Ltda. por su continuo soporte y dedicación al logro de las metas planteadas

Atentamente



Ing. Iván Paredes Vélez
GERENTE GENERAL
DEMATEC CIA. LTDA.